

**A influência do meio local nas dinâmicas de inovação do complexo
agroalimentar do Vale do Tejo: análise e formulação de estratégias
territoriais de ação coletiva**

Pedro Miguel Domingos Duarte de Oliveira

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de

Doutor em Economia

Orientador:

Doutor Pedro Miguel Alves Felício Seco da Costa, Professor Auxiliar,
ISCTE – IUL, Departamento de Economia Política

Julho de 2013

A influência do meio local nas dinâmicas de inovação do complexo agroalimentar do Vale do Tejo: análise e formulação de estratégias territoriais de ação coletiva

Pedro Miguel Domingos Duarte de Oliveira

Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de

Doutor em Economia

Júri:

Doutor João Manuel Machado Ferrão, Investigador Coordenador do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa

Doutor Francisco José Lopes de Sousa Diniz, Professor Associado com Agregação da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

Doutor Vítor Manuel Alves Escária, Professor Auxiliar do ISEG-UTL

Doutora Maria de Fátima Palmeiro Batista Ferreiro, Professora Auxiliar do ISCTE-IUL

Doutor Pedro Miguel Alves Felício Seco da Costa, Professor Auxiliar do ISCTE – IUL

Julho de 2013

RESUMO

O objetivo geral desta investigação consistiu em determinar que fatores poderiam influenciar a inovação numa região predominantemente rural, contígua a uma área metropolitana. A população objeto do estudo foi constituída pelas empresas da fileira agroalimentar, estabelecidas no Vale do Tejo até 2009. Estabeleceram-se os seguintes objetivos específicos:

- Identificar e caracterizar a função principal dos diversos agentes empresariais, associativos e institucionais que atuam no complexo agroalimentar do Vale do Tejo, incluindo a teia de relações mercantis e não mercantis que os envolve;
- Apurar se uma eventual aglomeração espacial de empresas agrícolas e de agroindústrias na região poderá estar associada à presença de cidades de pequena e média dimensão no seu território;
- Avaliar e interpretar o desempenho em inovação numa fileira estratégica para a economia da região, atendendo a fatores específicos de ordem empresarial e territorial enquadrados num modelo de análise generalizável a outras regiões (não necessariamente rurais), em linha com diversas contribuições teóricas acerca da relação entre território, inovação e desenvolvimento regional;
- Analisar a intervenção das entidades públicas (administração central e local) em termos de suporte institucional aos processos de inovação e de internacionalização nas empresas dedicadas às atividades agrícolas, indústrias alimentares e do vinho implantadas na região;
- Propor uma agenda em matéria de governança territorial que permita adequar o meio local ao perfil característico de um meio inovador de cariz rural.

Para a obtenção de dados realizaram-se entrevistas diretas, semiestruturadas, a representantes das empresas e respetivas associações, dos grupos de ação local que acompanham o Programa de Desenvolvimento Rural (ProDeR) no território, e dos municípios da Lezíria do Tejo. Consultou-se, também, a legislação de enquadramento das atividades afetas àquela fileira, cujas empresas foram posteriormente objeto de inquérito.

Por preocupação com a representatividade da amostra inquirida recorreu-se às bases de dados setoriais da Direção Regional de Agricultura e Pescas de Lisboa e Vale do Tejo, do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, do Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, do Instituto Nacional de Estatística, e do Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. A estratégia de

amostragem foi principalmente intencional no caso dos produtores e das indústrias alimentares (guiada por especialistas e do tipo bola de neve). Foi inquirida a população identificada das organizações de produtores, cooperativas agrícolas e adegas cooperativas, obtendo-se taxas de resposta de 62% e 81% respetivamente.

Os dados recolhidos foram sujeitos a uma análise interpretativa, baseada na triangulação das fontes de dados qualitativos e quantitativos atrás referidas. Depois, procedeu-se a uma análise estatística, descritiva e inferencial (por testes de associação, regressões e testes de diferença de médias), tendo-se constatado a relevância dos fatores projetados no referido modelo de análise; bem como de outros atributos empresariais (tais como a antiguidade, a dimensão do mercado e as atividades económicas desenvolvidas).

Finalizando, identificaram-se lacunas a nível empresarial e institucional que enfraquecem o potencial de desenvolvimento da região visto pelo prisma dos meio inovadores, justificando a formulação de ações corretivas.

Palavras-chave:

Teoria do meio inovador, proximidade, ação coletiva, complexo agroalimentar territorializado, economias externas de aglomeração, desenvolvimento regional.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine what factors might influence innovation in a predominantly rural area, adjacent to a metropolitan area. The target population for the study consisted of companies belonging to the agrifood supply chain, established in the Tagus Valley until 2009. It was established the following specific objectives:

- To identify and describe the main function of different business agents, associations and institutions operating in the agrifood complex of Tagus Valley (Portugal), including the web of market and non-market relations that involves them;
- To ascertain whether any spatial clustering of agricultural enterprises and agro-industries in the region may be associated with the presence of small and mid-sized towns in its territory;
- To evaluate and interpret innovation performance in a strategic supply chain for the region's economy, considering specific factors of business and territorial nature framed in a analysis model generalizable to other regions (not necessarily rural), in line with several theoretical contributions around the relationship between territory, innovation and regional development;
- To analyze the intervention of public authorities (central and local level) in terms of institutional support to the processes of innovation and internationalization of companies engaged in agricultural activities, food and wine industries established in the region;
- To propose an agenda for territorial governance that allows the changing of local environment ('milieu') to characteristic profile of a rural-oriented innovative one.

For data collection it was conducted direct and semi-structured interviews with representatives of business and respective associations, groups of local action accompanying the ProDeR (the Portuguese acronym, for Rural Development Programme) in the territory, and municipalities of Tagus Lezíria (a sub-region of Tagus Valley). It was also consulted the framework legislation for agri-food supply chain activities, whose companies were subsequently the subject of an inquiry.

Concerning about the representativeness of the sample surveyed it resorted to sectoral databases of Regional Directorate of Agriculture and Fisheries of Lisbon and Tagus Valley, the Institute for Support to Small and Medium Enterprises and Innovation, the Institute for

Financing Agriculture and Fisheries, the National Institute of Statistics, and the Office of Strategy and Planning of the Ministry of Labour and Social Solidarity. The sampling strategy was mainly intentional for producers and food industries (guided by experts and snowball type). It was surveyed the identified population from producers organizations, agricultural and winery cooperatives, yielding response rates of 62% and 81% respectively.

The data collected were subjected to an interpretative analysis, based on triangulation of the qualitative and quantitative data sources mentioned above. Then it proceeded to a statistical analysis, descriptive and inferential (by association tests, regressions and difference of means tests), and it was found the relevance of factors designed in the model analysis of reference, as well as of other business attributes (such as seniority, market size and economic activities undertaken).

Finally, it identified gaps at corporate and institutional levels that weaken the development potential of the region seen through the prism of innovative 'milieux', justifying the formulation of corrective actions.

Keywords:

Innovative milieu theory, proximity, collective action, territorialized agri-food complex, external economies of agglomeration, regional development

AGRADECIMENTOS

Uma vez trazido à luz do dia o presente documento, é um imperativo de consciência prestar os meus sinceros agradecimentos a um vasto conjunto de pessoas ligadas ao meio académico, ao tecido empresarial e à administração central e local, parcialmente identificadas no corpo principal do documento. Sem a sua generosa colaboração, proporcionando um manancial de informação de enorme relevância e facilitando contactos com outras pessoas bem informadas sobre os fenómenos sociais e empresariais em questão, muito dificilmente esta investigação teria sido finalizada.

Assumindo a inteira responsabilidade pelos erros e omissões contidos neste documento, tal como o pacote de propostas e considerações que culminam a investigação nele vertida, declaro a minha profunda gratidão ao Professor Dr. António Mendes Baptista e aos Professores Doutores Isabel Salavisa, José Manuel Henriques, Pedro Costa e Raul Lopes, cujas lições foram imprescindíveis ajudando-me decisivamente a perceber os quadros teóricos adequados à construção da problemática.

Ao Professor Doutor Pedro Costa expresso publicamente o meu apreço enorme pelos conselhos e sugestões dados, e a sua pronta resposta em momentos de maior pressão por motivos de ordem burocrática relacionados com o PROTEC – Programa de apoio à formação avançada de docentes do Ensino Superior Politécnico de que usufruí em 2009 e 2010 beneficiando da dispensa parcial de serviço. A suspensão do dito programa em 2011, por razões sobejamente conhecidas pela comunidade académica, implicaram atrasos inevitáveis na conclusão do presente trabalho, ultrapassando os prazos estabelecidos à partida para o doutoramento. Impõe-se, como tal, agradecer a boa compreensão da Professora Doutora Helena Lopes enquanto responsável que foi pelo programa, assim como à respetiva Comissão Científica.

Obviamente que o processo de investigação, para ser levado a bom porto, obriga a ter condições de trabalho compatíveis. Tal implica uma articulação eficaz com a equipa docente do departamento de ciências sociais e organizacionais, em especial com a área de economia. Por isso, e principalmente pela compreensão e motivação demonstradas designadamente em matéria de distribuição de serviço docente nos últimos seis anos, expresso o meu público reconhecimento aos Professores Doutores Jorge Faria e Nuno Leitão, sem ignorar os demais colegas por quem nutro o maior respeito nos planos pessoal e profissional.

Também uma palavra de agradecimento aos colegas docentes e investigadores cujas contribuições foram uma enorme mais-valia no plano metodológico. Refiro-me especificamente aos Professores Doutores Manuela Natário, do Instituto Politécnico da Guarda; Rui Robalo, da Universidade da Beira Interior; e Paula Ruivo, da Escola Superior Agrária de Santarém. À Dra. Arnaldina Baeta, responsável pela biblioteca Veríssimo Serrão, presto o meu reconhecimento pelo empenho manifestado na disponibilização de suporte bibliográfico.

E porque os computadores, por vezes, tornam-se máquinas difíceis de compreender colocando à prova a paciência de alguém que tem alguma urgência em progredir na investigação é sempre uma mais-valia contar com a experiência de quem é entendido na matéria e nos ensina a tirar o melhor partido desta relação nem sempre fácil para quem é leigo na informática. Não posso, por isso, deixar de estar grato ao Eng.º Sérgio Cardoso, docente do departamento de informática e métodos quantitativos da Escola Superior de Gestão de Santarém.

Por último, cabe-me reconhecer a imprescindível ajuda de pessoas extraordinariamente generosas e comenetradas que dispensaram tempo precioso a responder cabalmente ao inquérito, bem como daqueles que preenchem um lugar cativo no universo dos afetos, familiares e amigos. Quis o destino que a velocidade das decisões em ambiente de crescente incerteza e insegurança os sujeitasse involuntariamente a uma certa austeridade de convívio (e, às vezes, de compreensão). Mas, ainda que deste mundo hajam partido, o conforto das suas palavras e a energia transbordantes são referências fundamentais para iluminar o caminho, muitas vezes penoso, da (re)construção do conhecimento.

Bem-haja a todos, com o vivo desejo de continuar a contar com tão preciosa ajuda em futuras iniciativas, seja sobre o tema desta tese ou outros que com ele estejam relacionados.

Pedro Oliveira

Setembro de 2012

ÍNDICE

1	INTRODUÇÃO.....	1
1.1	JUSTIFICAÇÃO DO TEMA	1
1.2	A PROBLEMÁTICA, O CONTRIBUTO E A METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO APLICADA.....	3
1.3	ESTRUTURA DA TESE.	7
2	A IMPORTÂNCIA DA GEOGRAFIA NA HIERARQUIA REGIONAL DO DESENVOLVIMENTO	12
2.1	A EMERGÊNCIA DA ECONOMIA DO CONHECIMENTO NA TRANSIÇÃO PARA O PARADIGMA PÓS-FORDISTA DE PRODUÇÃO.....	16
2.1.1	<i>Os antecedentes Schumpeterianos.....</i>	16
2.1.2	<i>Os fundamentos neo-Schumpeterianos da economia do conhecimento</i>	22
2.1.3	<i>A territorialização das economias externas do conhecimento</i>	34
2.1.4	<i>As assimetrias espaciais e sociais no contexto das redes de conhecimento.....</i>	41
2.2	O PERFIL DOS SISTEMAS TERRITORIAIS DE PRODUÇÃO E O DESEMPENHO INOVADOR DOS TERRITÓRIOS: A INFLUÊNCIA DO MEIO LOCAL.	47
2.2.1	<i>Conceptualização</i>	47
2.2.2	<i>Tipologia de economias externas de aglomeração: das grandes metrópoles aos sistemas urbanos localizados em regiões periféricas.</i>	56
2.2.2.1	<i>Contextualização nas principais correntes de pensamento em ciência regional</i>	56
2.2.2.2	<i>Revisão de literatura sobre tipologia de economias externas de aglomeração e respetiva evidência empírica.....</i>	67
2.2.3	<i>O meio local, o meio inovador e as redes de inovação</i>	76
2.2.4	<i>A espessura institucional, o capital social e o capital relacional.....</i>	87
2.3	CONCEPTUALIZAÇÃO DA PROXIMIDADE NO CONTEXTO DA INOVAÇÃO DE GÉNESE TERRITORIAL	91
2.3.1	<i>A proximidade geográfica e organizacional (visão bidimensional).</i>	91
2.3.2	<i>As dimensões cognitiva, organizacional, social, geográfica, cultural e institucional de proximidade.....</i>	95
2.4	SÍNTESE DO CAPÍTULO	99
3	O NEXO LOCAL-GLOBAL: OS TERRITÓRIOS EM REDE E A COORDENAÇÃO ENTRE OS AGENTES ECONÓMICOS. O CASO DE REGIÕES NÃO METROPOLITANAS	105
3.1	A PERSPETIVA DA “ECONOMIA DE ARQUIPÉLAGO”	106
3.1.1	<i>Fundamentos</i>	106

3.1.2	<i>O futuro das regiões intermédias numa economia de arquipélago.</i>	115
3.2	DA TRANSIÇÃO DO MODELO DE PRODUÇÃO EM MASSA PARA UM NOVO REGIME DE ACUMULAÇÃO CAPITALISTA: A “ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL” OU “FLEXIBILIDADE PRODUTIVA”	122
3.3	SÍNTESE DO CAPÍTULO	128
4	A CONSTRUÇÃO DO MODELO DE ANÁLISE	131
4.1	ENQUADRAMENTO TEÓRICO E EMPÍRICO.	131
4.2	ASPETOS EPISTEMOLÓGICOS: A RECOLHA DE EVIDÊNCIA.	134
4.3	O MODELO DE ANÁLISE.	136
4.3.1	<i>Fatores exógenos à fileira agroalimentar, territorialmente diferenciados.</i>	138
4.3.2	<i>Fatores endógenos à fileira agroalimentar</i>	142
5	O COMPLEXO AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO: MODELO DE ORGANIZAÇÃO E DINÂMICAS EMPRESARIAIS DE INOVAÇÃO	145
5.1	ÂMBITO TERRITORIAL	145
5.2	ÂMBITO SETORIAL	152
5.3	PADRÃO DE LOCALIZAÇÃO ESPACIAL DAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS NA LEZÍRIA E NO MÉDIO TEJO: OS QUOCIENTES DE LOCALIZAÇÃO POR CONCELHO E POR SUB-REGIÃO.	155
5.4	PRINCIPAIS CATEGORIAS DE AGENTES	159
5.4.1	<i>Produtores</i>	161
5.4.2	<i>Organizações e agrupamentos de produtores</i>	165
5.4.3	<i>Cooperativas Agrícolas</i>	171
5.4.4	<i>Fornecedores de fatores de produção e prestadores de serviços à agricultura</i>	173
5.4.5	<i>Empresas agroindustriais (ou agroindústrias)</i>	175
5.4.5.1	Caracterização funcional	175
5.4.5.2	Padrão de localização espacial das atividades agroindustriais (bens alimentares e indústria do vinho) na Lezíria e no Médio Tejo: os quocientes de localização por concelho e por sub-região.	177
5.4.6	<i>Empresas agroalimentares</i>	181
5.4.7	<i>Associações, Federações e Confederações de Agricultores</i>	183
5.4.8	<i>Instituições bancárias</i>	185
5.4.9	<i>Entidades reguladoras, instituições de ensino, investigação e formação profissional, e agentes promotores</i>	187

5.5 OS PERFIS DE INOVAÇÃO, A MALHA DE RELAÇÕES MERCANTIS E NÃO MERCANTIS, E O MODELO DE ORGANIZAÇÃO COLETIVA.	188
5.6 CONCLUSÃO.	200
6 DESENHO DA INVESTIGAÇÃO POR INQUÉRITO: A POPULAÇÃO-ALVO, A DIMENSÃO DO ESTUDO E O INSTRUMENTO DE RECOLHA DE DADOS	206
6.1 PRODUTORES.....	206
6.1.1 <i>Dimensão da população</i>	208
6.1.1.1 Limitações.....	208
6.1.1.2 Quantificação por atividades agrícolas e por sub-região	213
6.1.2 <i>Crítérios na definição da população-alvo.</i>	229
6.1.3 <i>Estratégia de amostragem e fontes de acesso às unidades elegíveis.</i>	233
6.2 AS ORGANIZAÇÕES E AGRUPAMENTOS DE PRODUTORES.....	236
6.3 AS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS (NÃO RECONHECIDAS COMO ORGANIZAÇÕES DE PRODUTORES) E AS ADEGAS COOPERATIVAS.	238
6.4 AS AGROINDÚSTRIAS E AS AGROALIMENTARES	239
6.5 A ESTRUTURA E O TIPO DE RESPOSTAS DO QUESTIONÁRIO.	241
6.6 PROCEDIMENTOS NA REALIZAÇÃO DO INQUÉRITO: ABORDAGEM DIRETA AOS RESPONDENTES, ENVIO ELETRÓNICO DO QUESTIONÁRIO E VALIDAÇÃO DAS RESPOSTAS.	246
6.7 OPERACIONALIZAÇÃO DAS VARIÁVEIS ATRAVÉS DO QUESTIONÁRIO: NOTAS TÉCNICAS.	248
7 ESTUDO POR INQUÉRITO DAS DINÂMICAS DE INOVAÇÃO NA FILEIRA AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO E RESPETIVAS CONDICIONANTES	252
7.1 PROCEDIMENTO ESTATÍSTICO.	253
7.2 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO.	254
7.2.1 <i>Caracterização sumária da amostra observada.</i>	254
7.2.2 <i>Balanço das questões sobre inovação.</i>	258
7.2.2.1 Desempenho em inovação de produto.....	258
7.2.2.2 Desempenho em inovação de processo	259
7.2.2.3 Desempenho em inovação organizacional	259
7.2.2.4 Desempenho em inovação de marketing.....	259
7.2.2.5 Desempenho em investimento nas atividades relacionadas com inovação.....	259
7.2.3 <i>Balanço das questões sobre fatores exógenos à fileira: atributos estruturais.</i>	261

7.2.4	<i>Balanço das questões sobre fatores exógenos à fileira: atributos institucionais.</i>	262
7.2.5	<i>Balanço das questões sobre fatores endógenos à fileira: atributos externos à empresa.</i>	267
7.2.6	<i>Balanço das questões sobre fatores endógenos à fileira: atributos específicos à empresa.</i>	271
7.2.7	<i>Balanço das questões sobre capacidades e aptidões de agentes empresariais, associativos e institucionais.</i>	279
7.2.8	<i>Medidas de tendência central e de dispersão relativas à inovação.</i>	281
7.2.9	<i>Medidas de tendência central e de dispersão relativas aos fatores estruturais e institucionais (exógenos à fileira).</i>	282
7.2.10	<i>Medidas de tendência central e de dispersão relativas aos fatores de natureza empresarial (endógenos à fileira).</i>	283
7.3	ANÁLISE INFERENCIAL ACERCA DO COMPORTAMENTO DA INOVAÇÃO FACE A POSSÍVEIS FATORES EXPLICATIVOS DE NATUREZA TERRITORIAL (REGIONAL E EXTRARREGIONAL) E SETORIAL.	285
7.3.1	<i>Estudo da relação entre a inovação e alguns atributos de índole empresarial não especificados no modelo de análise.</i>	286
7.3.1.1	<i>O desempenho da inovação mediante a antiguidade da empresa.</i>	286
7.3.1.2	<i>O desempenho da inovação mediante a dependência da empresa face ao mercado regional ou local.</i>	287
7.3.1.3	<i>O desempenho da inovação mediante a dimensão da empresa.</i>	288
7.3.1.4	<i>O desempenho da inovação mediante a categoria da empresa na fileira agroalimentar.</i>	289
7.3.1.5	<i>O desempenho da inovação mediante a pertença ao “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”.</i>	290
7.3.1.6	<i>Conclusão.</i>	291
7.3.2	<i>Estudo da relação entre a inovação e os fatores especificados no modelo de análise.</i>	293
7.3.2.1	<i>O desempenho da inovação mediante os fatores estruturais específicos à região.</i>	293
7.3.2.2	<i>O desempenho da inovação mediante os fatores institucionais específicos à região.</i>	294
7.3.2.3	<i>O desempenho da inovação mediante os fatores institucionais externos à região.</i>	294
7.3.2.4	<i>O desempenho da inovação mediante os fatores externos à empresa e específicos à fileira.</i>	295
7.3.2.5	<i>O desempenho da inovação mediante os fatores específicos à empresa.</i>	296
7.3.3	<i>Estudo da relação entre a inovação e a internacionalização.</i>	297
7.3.4	<i>Estudo do poder preditivo dos fatores estatisticamente relevantes para o comportamento da inovação.</i>	301
7.3.5	<i>Estudo da relação entre interação, aprendizagem e inovação.</i>	303
7.3.6	<i>O perfil do meio local e o seu grau de eficácia na redução da incerteza associada ao processo de inovação.</i>	309

7.3.7	<i>A relação entre o grau de incerteza e a participação em redes externas de inovação.....</i>	323
7.4	LIMITAÇÕES INERENTES À ANÁLISE ESTATÍSTICA AO DESEMPENHO DA INOVAÇÃO.	327
8	CONCLUSÃO FINAL.....	329
8.1	RESPOSTA SISTEMATIZADA ÀS QUESTÕES OPERACIONAIS.....	329
8.2	CONTRIBUTO DA INVESTIGAÇÃO	340
8.3	LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO.....	343
8.4	QUESTÕES PARA INVESTIGAÇÃO FUTURA	344
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	347
	ANEXOS	361

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 2-1: Tipos de sistemas ‘input-output’ (consoante a dimensão territorial e a natureza das economias de escala e de variedade).....	52
Tabela 2-2: Tipos de estruturas de governança nas organizações empresariais.....	54
Tabela 2-3: Externalidades associadas a sistemas urbanos localizados em regiões periféricas.....	75
Tabela 2-4: O tipo de incerteza subjacente ao processo de inovação tecnológica (Camagni, 1991).....	84
Tabela 3-1: Grelha de classificação das interações.....	118
Tabela 4-1: Tipos de inovação.....	137
Tabela 4-2: Fatores exógenos à fileira agroalimentar, estruturais, específicos à região.....	138
Tabela 4-3: Fatores exógenos à fileira agroalimentar, institucionais, específicos ou externos à região.....	138
Tabela 4-4: Fatores endógenos à fileira agroalimentar aglomerada no Vale do Tejo.....	143
Tabela 5-1: Lista dos concelhos do Vale do Tejo, por ordem decrescente de densidade populacional.....	147
Tabela 5-2: Densidade populacional por concelho do Vale do Tejo (Dez. 2009).....	149
Tabela 5-3: População residente (Nº) em cidades estatísticas do Vale do Tejo (Censos de 2011).....	150
Tabela 5-4: Classificação segundo a CAE Rev.3 das atividades agrícolas (agricultura, produção animal e atividades dos serviços relacionados).....	154
Tabela 5-5: Quocientes de localização por grupos de atividades agrícolas no Vale do Tejo face ao território continental (dados relativos a 2009).....	158
Tabela 5-6: Caracterização funcional das empresas agroindustriais por grupo de atividades (CAE Rev.3).....	176
Tabela 5-7: Quociente de localização das atividades agroindustriais (relacionadas com bens alimentares) estabelecidas no Vale do Tejo (dados relativos a 2009).....	179
Tabela 5-8: Quociente de localização das unidades de produção de vinho estabelecidas no Vale do Tejo (dados relativos a 2009).....	180
Tabela 5-9: Caixas de Crédito Agrícola Mútuo com estabelecimento na Lezíria ou no Médio Tejo.....	186
Tabela 6-1: Frequência absoluta e relativa (simples e acumulada) de cada subclasse da divisão 01, na Lezíria do Tejo (Dez.-2005), conforme as equivalências entre a CAE Rev.2.1 e a CAE Rev.3.....	213
Tabela 6-2: Designação das atividades agrícolas com maior representatividade na Lezíria do Tejo, em Dez. - 2005.....	215
Tabela 6-3: Avaliação do desequilíbrio na repartição concelhia do total geral de atividades agrícolas (Lezíria do Tejo, Dez. - 05).....	217
Tabela 6-4: Frequência absoluta e relativa (simples e acumulada) de cada subclasse da Divisão 01, no Médio Tejo (Dez. - 2005).....	221
Tabela 6-5: Designação das atividades agrícolas com maior representatividade no Médio Tejo (Dez. - 2005).....	221
Tabela 6-6: Avaliação do desequilíbrio na repartição concelhia do total geral de atividades agrícolas (Médio Tejo, Dez. - 05).....	224
Tabela 6-7: Lista reunida das Organizações e Agrupamentos de Produtores, reconhecidos no âmbito da Organização Comum de Mercados, atualizada em Janeiro de 2011.....	237
Tabela 6-8: Lista das Cooperativas Agrícolas inquiridas, não abrangidas pela Organização Comum de Mercados, com estabelecimento nas NUTS Lezíria e Médio Tejo (em 2011).....	239

Tabela 6-9: Lista das Adeegas Cooperativas reconhecidas pela Comissão Vitivinícola da Região do Tejo na qualidade de “Agentes Económicos” (em 2010).	239
Tabela 7-1: Composição da amostra por categoria de agentes da fileira agroalimentar do Vale do Tejo.....	256
Tabela 7-2: Propensão para a internacionalização, por categoria da fileira agroalimentar (segmentos da produção, transformação e distribuição).	274
Tabela 7-3: Propensão por concelho (enquanto sede ou domicílio fiscal) para a internacionalização das empresas da fileira agroalimentar.....	277
Tabela 7-4: Repartição das empresas exportadoras por concelho e por nível de internacionalização.	279
Tabela 7-5: Critérios de avaliação do Vale do Tejo na atratividade do investimento em produção e transformação.	279
Tabela 7-6: Desempenho em inovação face a atributos específicos às empresas não especificados no modelo de análise (resumo).....	291
Tabela 7-7: Composição da amostra por categoria da fileira agroalimentar e por sub-região.	293
Tabela 7-8: Distribuição das respostas ao questionário acerca da eventual existência de benefícios das fontes de informação em matéria de inovação de marketing.	305
Tabela 7-9: Variáveis explicativas do modelo de análise refletoras das funções de rastreio, de sinalização e de transcodificação do meio local, tipificadas por Camagni (1991) e respetivo constructo.....	311
Tabela 7-10: Variáveis explicativas no modelo de análise refletoras das funções de seleção, controlo e transformação do meio local, tipificadas por Camagni (1991) e respetivo constructo.	313

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2-1: Intensidade em I&D nos países da OCDE (1995-2005).....	23
Figura 2-2: A intensidade em I&D face ao IDH nos países da OCDE.	33
Figura 2-3: O modelo da fileira produtiva.	53
Figura 2-4: Matriz teórica e conceptual subjacente ao modelo de desenvolvimento territorial com base nos “Nós Marshallianos” e nos “Meios Inovadores”.	100
Figura 2-5: As dimensões imateriais no processo de geração da inovação.	102
Figura 4-1: O modelo do Diamante da “vantagem nacional”	141
Figura 5-1: Mapa das NUTS III Lezíria do Tejo e Médio Tejo e unidades territoriais circundantes (escala 1:700.000).....	147
Figura 6-1: Repartição dos Produtores (empresas agrícolas, em nome individual ou em sociedade) por atividade (CAE Rev.3) na Lezíria do Tejo, em Dez. – 05.....	214
Figura 6-2: Repartição do total geral de produtores agrícolas (incluindo produção animal), na Lezíria do Tejo (Dezembro, 2005).....	216
Figura 6-3: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, nas “culturas agrícolas não especificadas” (código 01112 da CAE Rev.2.1), em Dez.- 05.	219
Figura 6-4: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, na “viticultura” (código 01132 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.....	219
Figura 6-5: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, na “produção agrícola e animal associadas” (código 01300 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.	219
Figura 6-6: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, na “cerealicultura” (código 01111 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.....	220
Figura 6-7: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, nas atividades de “horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro” (código 01120 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.	220
Figura 6-8: Repartição dos Produtores (empresas agrícolas, em nome individual ou em sociedade) por atividade (CAE Rev.3), no Médio Tejo, Dez. – 05.	223
Figura 6-9: Repartição do total geral de produtores agrícolas (incluindo produção animal) no Médio Tejo, em Dez.-05.	225
Figura 6-10: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “culturas agrícolas não especificadas” (código 01112 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.	226
Figura 6-11: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “produção agrícola e animal associadas” (código 01300 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.	226
Figura 6-12: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “cerealicultura” (código 01111 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.....	226
Figura 6-13: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, nas atividades de “horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro” (código 01120 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.	227
Figura 6-14: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, nas “Actividades dos serviços relacionados com a agricultura; atividades de plantação e manutenção de jardins e espaços verdes (código 01410 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.....	227

Figura 6-15: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “Avicultura” (código 01240 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.....	227
Figura 7-1: Categorias profissionais (INE, 2011) dos respondentes.....	257
Figura 7-2: Repartição territorial dos agentes reconhecidos maioritariamente como parceiros das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo: as instituições financeiras.....	264
Figura 7-3: Repartição territorial dos agentes reconhecidos maioritariamente como parceiros das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo: as organizações de produtores e cooperativas agrícolas (incluindo adegas cooperativas).....	265
Figura 7-4: Repartição territorial dos agentes reconhecidos maioritariamente como parceiros das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo: as associações empresariais.....	265
Figura 7-5: Número de empresas com contactos regulares ao longo do ano para resolução de problemas no âmbito dos respetivos negócios, incluindo a inovação, por tipo de parceiro.....	270
Figura 7-6: Repartição do número de unidades observadas com desempenho excelente na valorização do ‘stock’ de capital humano.....	272
Figura 7-7: Composição das microempresas por categoria na fileira agroalimentar.....	276
Figura 7-8: Caracterização dos produtores por dimensão (nº de trabalhadores, ano de 2010).....	276
Figura 7-9: Ajustamento de tendências linear e quadrática aos dados relativos a inovação global <i>versus</i> internacionalização.....	297
Figura 7-10: Tipologia dos territórios em função das lógicas de interação e aprendizagem.....	306
Figura 7-11: Tipologia dos territórios em função das dinâmicas de inovação e sinergias locais.....	309

1 INTRODUÇÃO

1.1 Justificação do tema

A compreensão dos fatores subjacentes ao desenvolvimento sustentável em regiões periféricas constitui uma das muitas questões em aberto na Ciência Regional. Apesar de existirem várias evidências a respeito de uma certa convergência entre aquelas e as ditas regiões centrais desde meados do século passado, uma realidade incontornável é a existência de territórios com diferentes dinâmicas de crescimento e desenvolvimento havendo casos notáveis de sucesso cujas causas importa apurar.

Uma observação atenta da história contemporânea revela que as sociedades, os governos nacionais e as instituições internacionais enfrentam atualmente uma complexa mistura de desafios: a globalização, a evolução demográfica, as alterações climáticas e a dependência face às energias fósseis importadas (Comissão Europeia, 2008). Tal cenário obriga os responsáveis políticos a rever de forma substantiva os “clássicos” instrumentos de promoção do desenvolvimento territorialmente harmonioso aplicados durante “Os 30 Gloriosos Anos” (Veltz, 1994; Soete, 2000). De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), podem-se enumerar tais instrumentos nos seguintes termos (OCDE, 2001: 23-24):

Atribuição massiva de subsídios para a construção de infraestruturas e estabelecimento de serviços públicos, de que resultaram distorções de mercado e uma cultura de dependência; criação de polos de desenvolvimento economicamente insustentáveis face à sua desarticulação com os recursos específicos das áreas/regiões de acolhimento, com a agravante de implicarem benefícios fiscais sem retorno em termos de desenvolvimento sustentado subsequente e, bem assim, com prejuízo para as finanças locais; criação de "polos tecnológicos" desligados da periferia, sem exercerem os desejáveis efeitos de arrasto teoricamente associados ao investimento; mobilização de fundos públicos, oriundos dos orçamentos dos governos nacionais, para manter a sobrevivência de sectores industriais em declínio - nomeadamente grandes complexos agroindustriais, herança da política industrial dos anos 70 e 80 -, tentando assegurar os postos de trabalho, de forma infrutífera na maioria dos casos.

A literatura reconhece a existência de espaços privilegiados em matéria de dinamismo económico e liderança nos diversos indicadores de desenvolvimento económico e social. São os casos dos “meios inovadores” (Aydalot, 1986), dos “Nós Marshallianos” (Amin e Thrift, 1992), dos “motores regionais” (Scott, 1996), da “economia de arquipélago” (Veltz, 2000) e das “regiões ganhadoras” (Benko e Lipietz, 1994), construções teóricas elaboradas a partir da verificação de diferentes ritmos de crescimento económico e desenvolvimento entre diferentes espaços geográficos associados a diferentes dinâmicas espaciais de inovação, independentemente das escalas de análise espacial levadas em conta (seja local, regional, nacional ou internacional), que motivam a necessidade de aprofundar o conhecimento acerca

da hipotética simbiose entre o desenvolvimento regional e o desempenho em termos de inovação no seio de sistemas produtivos com marcada expressão territorial (local).

Sucedem, também, que na literatura é reconhecido o caráter dinâmico inerente à hierarquia regional em matéria de desenvolvimento, podendo ser tipificada uma classificação de acordo com o binómio urbano-rural. É consensual o reconhecimento do papel privilegiado das aglomerações urbanas como polos de desenvolvimento valorizando-se, em especial, o papel de liderança das metrópoles face à ubiquidade característica da economia globalizada (Sassen, 1991; Amin e Thrift, 1992; Tödtling, 1994; Scott, 1996; Castells, 1996). Tal realidade, porém, não impede que surjam argumentos a favor da importância dos recursos locais existentes em territórios periféricos, apontando-se nessa perspetiva a dinamização de redes de cidades de pequena e média dimensão para fomentar economias de urbanização e, ao mesmo tempo, travar os efeitos centrípetos (ou de metropolização, como lhes chamam alguns autores) e tirando partido das deseconomias inerentes às localizações metropolitanas (Maillat, 1998; Veltz, 2000).

Importa, também, reconhecer que existem casos de regiões predominantemente rurais às quais se aponta um apreciável grau de dinamismo económico (geralmente, na orla das grandes cidades) contrastando com outras que estando geograficamente longe dos principais centros urbanos também o estão em relação aos lugares cimeiros nas dimensões de desenvolvimento geralmente consideradas nas comparações internacionais entre diferentes países (rendimento pessoal, saúde, educação) – ditas de “ultraperiféricas” (OCDE, 2009a e 2010; PNUD, 2007). Mas os problemas relacionados com um desempenho menos bem conseguido não se manifestam exclusivamente nas regiões rurais, como se depreende de relatórios oficiais acerca das condições socioeconómicas e ambientais em diversas cidades da União Europeia (Comissão Europeia, 2004 e 2007b).

Desta forma, e porque no plano das políticas de desenvolvimento regional essa simbiose tem vindo a dar origem a estratégias de diferenciação regional e modelos de governança territorial focados na articulação entre a inovação e a reestruturação da base económica das regiões com vista a um desenvolvimento sustentável (ensaiados, por exemplo, através dos “*clusters agro-industriais*” do Ribatejo e do Centro propostos na agenda regional do Quadro de Referência Estratégico Nacional, no caso português) permanecem em aberto questões fundamentais. Por exemplo, acerca da essência dos mecanismos de transferência do conhecimento de origem extraterritorial ao sistema produtivo da região e do modo como os atributos específicos dos

territórios poderão proporcionar vantagens económicas externas para as empresas, ao nível da melhoria da sua capacidade de aprendizagem e de inovação.

Transversal a essas construções teóricas é o papel do território enquanto reserva de ativos tangíveis e intangíveis, tendo os segundos como característica distintiva dos primeiros o facto de não serem mensuráveis diretamente – sendo, como tal, pouco adequados a serem especificados por modelos econométricos. Tipicamente utilizados como ferramentas em alguns estudos empíricos relacionados com a economia espacial, estes modelos acolhem variáveis como a distância física, indicadores de concentração espacial dos setores de atividades e as elasticidades-rendimento dos fatores produtivos para explicar aspetos como o crescimento económico, o perfil de especialização produtiva e a dimensão de uma cidade (ou de um sistema de cidades), e os padrões de especialização do comércio internacional - celebrizados por autores contemporâneos como Henderson (1988) e Fujita, Krugman e Venables (1999); entre vários outros.

O fundamento desta investigação assenta, numa palavra, na identificação dos fatores internos e externos aos territórios locais que poderão impulsionar dinâmicas de inovação e de competitividade, em linha com diversas abordagens teóricas apresentadas ao longo dos capítulos 2, 3 e 4.

1.2 A problemática, o contributo e a metodologia da investigação aplicada

À face da justificação dada no subcapítulo anterior, cabe colocar a seguinte questão:

Que fatores poderão estar associados às dinâmicas de inovação manifestadas numa região predominantemente rural, especializada em atividades da fileira agroalimentar, contígua a uma área metropolitana?

Tendo por referência geográfica o Vale do Tejo e a sua especialização produtiva em bens de origem agrícola, pretende-se identificar os padrões típicos de inovação que têm lugar nas respetivas atividades. Em concreto, o objetivo reside em saber se estes poderão estar de alguma forma sujeitas à influência de um leque variado de fatores, identificados a partir de diversas contribuições para um melhor conhecimento das dinâmicas localizadas de desenvolvimento sustentável, havendo indícios de um significativo grau de concentração regional das respetivas atividades (por comparação com o território continental).

A atratividade exercida por este território sobre as atividades de produção e transformação da fileira agroalimentar equaciona-se, então, como função das condições naturais (desde logo pela elevada disponibilidade de solos férteis e de água e de um clima propício facilitando a produção em variedade e em larga escala ao longo de todo o ano quer ao nível das culturas vegetais, quer da produção animal), da dotação do conhecimento tácito e codificado difusos e valorizados pelos respetivos empresários/investidores, das infraestruturas de transportes disponíveis na região, e também da contiguidade face ao maior mercado geográfico de consumo existente em Portugal Continental, a área metropolitana de Lisboa.¹

Face ao exposto, colocaram-se as seguintes questões operacionais:

- 1. Existe, ou não, cooperação entre os agentes empresariais, associativos e institucionais direta ou indiretamente ligados à fileira agroalimentar do Vale do Tejo? Caso exista, como se caracteriza essa cooperação?*
- 2. Existe, ou não, associação entre a localização das empresas ligadas à fileira agroalimentar e a presença de cidades de pequena e média dimensão?*
- 3. Que ações, em termos de governança territorial, poderão induzir um meio inovador numa região predominantemente rural?*
- 4. Existe, ou não, da parte das entidades públicas uma atuação que sirva de suporte institucional ao processo de inovação e de internacionalização das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo?*
- 5. Existem, ou não, significativas diferenças em termos de desempenho em inovação consoante os atributos específicos das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo?*

A problemática em questão afigura-se como pertinente pelas razões seguidamente expostas. A primeira razão reside no facto de a literatura dedicada ao tema do desenvolvimento regional e os estudos empíricos que sobre ele se têm produzido estarem notoriamente mais inclinados para os casos de sucesso relacionados fundamentalmente com os espaços urbanos e as atividades de natureza industrial, passando ao lado de outras realidades menos espetaculares

¹ Nos termos do Art.º 2º da Lei 46/2008, de 27 de Agosto, esta área metropolitana (tal como a do Porto) tem a natureza de pessoa coletiva de direito público e constitui “uma forma específica de associação dos municípios abrangidos pelas unidades territoriais definidas com base nas NUTS III da Grande Lisboa e da Península de Setúbal...”; designadamente: Alcochete, Almada, Amadora, Barreiro, Cascais, Lisboa, Loures, Mafra, Moita, Montijo, Odivelas, Oeiras, Palmela, Seixal, Sesimbra, Setúbal, Sintra e Vila Franca de Xira.

ao nível das dinâmicas de inovação mas de enorme relevância – como sejam aquelas que têm lugar no contexto dos sistemas agroalimentares localizados (ou ‘clusters’ agrícolas).

A segunda razão é que as atividades relacionadas com a fileira agroalimentar não se encontram integralmente sistematizadas na literatura, existindo falta de consenso entre os agentes económicos e institucionais sobre o teor das atividades agroindustriais e das atividades agroalimentares.

A terceira razão assenta no facto de existirem autores que sugerem a hipótese de as dinâmicas de inovação dependerem, a nível setorial, do perfil das empresas. Dando como exemplo a indústria alimentar, Pavitt (1984) admite que as grandes empresas tenderão a investir mais no conhecimento fruto da base científica e tecnológica revelando maior propensão para a inovação de teor tecnológico produzida a partir do esforço de I&D, intramuros ou externa eventualmente em parceria com entidades ligadas ao sistema de ciência e tecnologia regional e/ou extrarregional. Veltz (2000), por sua vez, reconhece que no ramo agroalimentar a orientação estratégica passa claramente pela inovação de marketing.

As pequenas empresas da fileira, geralmente dedicadas às atividades agrícolas, estarão mais vocacionadas para inovações de tipo incremental (nos domínios da inovação de processo e de produto) dada a sua dependência dos fornecedores (Pavitt, 1984), facto que contribui para a sua aglomeração espacial nos “distritos agrícolas” (Rallet e Torre, 2004) em busca das “economias de distrito” (Amin e Thrift, 1992; Camagni, 1995a).

O contributo ambicionado da presente investigação reside nos seguintes aspetos fundamentais:

- a) Caracterizar as diversas formas de inovação que têm lugar no seio de uma fileira considerada como estratégica para a economia regional e para as exportações nacionais, identificando de forma tão completa quanto possível as respetivas condicionantes de natureza empresarial e territorial, numa região que apesar da pressão exercida pela proximidade da grande metrópole revela ter potencial para enquanto espaço marcadamente rural se afirmar como um território competitivo. Efetivamente o tema tem sido pouco explorado ao nível dos estudos empíricos, por comparação com inúmeros estudos que enaltecem as dinâmicas de inovação focalizadas em centros urbanos (aliás, refletidos nos instrumentos de promoção de desenvolvimento regional como as redes urbanas de competitividade e de inovação), nos ‘clusters’ industriais e nos polos de ciência e tecnologia.

- b) Esquematizar um modelo original de organização das atividades nucleares e de suporte da fileira agroalimentar à luz da recente revisão da Classificação das Atividades Económicas (em 2008), designada por CAE Rev.3; identificando, de passagem, os fluxos predominantes (reais, financeiros e informacionais) entre agentes empresariais (intervenientes na cadeia de produção, transformação e distribuição alimentar e de bebidas de origem agrícola na perspetiva de ‘filière’), associativos e institucionais (acolhendo, também, a noção de cluster).
- c) Apurar factos concretos relacionados com o comportamento das empresas da fileira (das microempresas às grandes empresas) perante a forte concorrência interna e externa e as imposições regulamentares da União Europeia, bem como as relações de poder existentes nos sistemas produtivos locais por triangulação de fontes primárias (entrevistas diretas a todos os tipos de agentes atrás referidos, de carácter exploratório e semiestruturadas, e aplicação de um questionário parcialmente original) e secundárias (regulamentos comunitários e demais legislação relevante).
- d) Apresentar, a título de enquadramento da problemática, um modelo de análise contemplando diversas abordagens teóricas numa perspetiva holística e enriquecido, também, pelas pistas de investigação decorrentes da observação daqueles factos.
- e) Implementar uma metodologia para efeito de estudos empíricos, com claro potencial de aplicação a outras realidades semelhantes, que permita identificar um padrão territorial nas dinâmicas de inovação e aprendizagem respeitando a grelha teórica apresentada por alguns dos principais dinamizadores da abordagem dos meios inovadores (Maillat, 1991 e 1995; Camagni, 1995a, e Crevoisier, 1996). Pretende-se, assim, ensaiar uma ferramenta concreta de investigação aplicada generalizável aos demais estudos de caso (incluindo os ‘meios urbanos’) com base em dados primários – no contexto da dita abordagem (GREMI) – imbuída do espírito expresso nas palavras de um dos seus mais ilustres representantes (Camagni, 1995a: 333):
- “The issue of detecting the existence of innovative milieu on the basis of actual official statistics is particularly difficult. (...) Direct investigations are therefore needed, (...). Nevertheless, with some imagination, it is possible to combine single direct case-studies and wide indirect statistical overviews.”*
- f) Propor formas concretas de ação coletiva e de atuação ao nível das políticas públicas em função da evidência recolhida (por técnicas de investigação qualitativa e quantitativa) que no contexto da governança territorial, nomeadamente ao nível das estratégias locais de ação coletiva, permitam melhorar o contexto externo em que tem lugar o processo territorializado de inovação, à luz da avaliação empírica do grau de eficácia dos “*mecanismos de redução de incerteza*” no processo de inovação (Camagni, 1991), em conformidade com a metodologia referida na alínea anterior².

² Esclareça-se que as territorializações referidas neste primeiro capítulo e seguintes – seja a respeito dos sistemas produtivos, da inovação, da ancoragem ... - referem-se a “contextualizações do funcionamento económico e social em que a *proximidade* é especialmente valorizada” graças aos benefícios que dela resultam sob a forma de economias externas fruto das relações intensas proporcionadas pelas aglomerações espaciais, que ajudam a

A metodologia de investigação baseou-se numa primeira fase no estudo da bibliografia complementada pela recolha sistemática e exaustiva de elementos informacionais concretamente relacionados com o caso em questão (por meio de entrevistas semi-estruturadas a pessoas profissionalmente vinculadas às empresas e a diversos organismos do Estado e câmaras municipais, consulta de documentação oficial e acesso a bases de dados sobre o universo empresarial em estudo na posse de entidades públicas e privadas nacionais, regionais e locais) cuja triangulação permitiu identificar os agentes empresariais, institucionais e associativos que protagonizam o designado complexo agroalimentar. Numa segunda fase, procedeu-se ao tratamento dos dados recolhidos a partir dessas fontes e de um inquérito às empresas da fileira agroalimentar desenhado de acordo com o público-alvo constituído exclusivamente por agentes empresariais, a partir do qual foi possível a realização de testes de hipóteses inerentes às questões operacionais.

1.3 Estrutura da tese.

No intuito de expor o modo como se organiza o presente documento que espelha a investigação realizada no sentido de encontrar as necessárias respostas às questões operacionais, e bem assim à questão central que as precede, importa então sublinhar que o mesmo se compõe de três partes: a primeira (capítulos 2 a 4) é destinada ao enquadramento teórico e conceptual imprescindível para dar suporte a um modelo de análise coerente com a problemática em questão; a segunda (capítulos 5 a 7) retrata os estudos empíricos realizados; a terceira (capítulo 8) acolhe a resposta sistematizada, em jeito de resumo das múltiplas evidências reveladas a partir desses estudos e de contribuições teóricas e empíricas de autores citados na primeira parte.

Em particular, nos capítulos 2 a 4 pretende-se centrar a reflexão em torno de diversos conceitos-chave direta e indiretamente relacionados com a perspetiva territorializada e sistémica da inovação, de modo a se poder mapear (em termos cognitivos) as múltiplas relações de causa-efeito que ajudarão a estabelecer um modelo geral de análise relativamente às dimensões territoriais e empresariais, com elevada robustez ao nível da fundamentação

entender porque determinados espaços (territórios) se exibem como locais especialmente aptos para a produção do conhecimento (Reis, 2007: 138-139). Note-se, porém, que as territorializações remetem também para laços e afinidades entre atores localizados à distância (em termos geográficos) que partilham representações e códigos de comportamento comuns por via da sua aderência a redes extralocais facilitada pela ancoragem em nós, pólos ou centros onde existem estruturas sociais, económicas, culturais e políticas especialmente facilitadoras do acesso a essas mesmas redes. Daí que seja necessário esclarecer as várias aceções de que goza o conceito de proximidade na literatura de referência (capítulo 2).

teórica. Pretende-se, deste modo, que tal modelo possa ser empregue noutras investigações de natureza aplicada tendo por referência unidades territoriais que incorporem cidades e respetivas áreas de influência, independentemente do seu perfil de especialização produtiva.

Assim, o capítulo 2 inicia-se com uma breve nota introdutória acerca da articulação entre governança territorial, meio inovador e hierarquia regional de desenvolvimento para justificar a estrutura que em seguida é apresentada, dando-se primazia à sistematização dos conceitos de: inovação, sistemas territoriais de produção, economias externas de aglomeração, meio (local) inovador, redes de inovação, espessura institucional, capital social, capital relacional e proximidade.

Estes conceitos são mobilizados para construir um modelo explicativo segundo o qual diversas dimensões imateriais (de natureza cognitiva, social, organizacional, cultural e institucional) estarão subjacentes ao processo de inovação tendo este origem num conjunto complexo de fatores condicionadores/impulsionadores da aprendizagem interativa. Nesta linha de análise pressupõe-se como condição necessária para o sucesso da inovação a existência de relações de proximidade de diversos tipos (consoante as referidas dimensões imateriais) entre os atores inseridos no meio local, facilitadoras de interações seja no seio da comunidade local/regional ou em redes organizacionais (porventura coordenadas por grandes empresas), por sua vez fomentadoras da aprendizagem coletiva e das várias formas de inovação.

O capítulo 3 comporta uma reflexão em torno do nexos local-global baseado nas noções de “territórios em rede” e de “governança territorial” para indagar quais as condições de inserção dos sistemas produtivos ancorados em regiões não metropolitanas. Neste capítulo é particularmente notória a preocupação em torno de duas questões introdutórias: *Como poderão os sistemas produtivos locais das regiões não metropolitanas se integrarem na economia global? Em que medida as instituições (organizações sem fins lucrativos, de carácter associativo, regulador, promotor ou científico-tecnológico) poderão contribuir para uma territorialização dos ditos sistemas perante um cenário de territórios em rede?*

A resposta a dar obriga a esclarecer uma certa ideia de hibridação de proximidade geográfica (local) e relacional (global) no quadro de uma economia de arquipélago, baseada na associação entre ubiquidade, virtualidade e instantaneidade das transações culminando um processo histórico de décadas marcado por alterações históricas na segunda metade do século

XX que induziram a emergência nos países industrializados dos sistemas de produção flexível, em detrimento dos sistemas fordistas de produção em massa (não se negando, porém, que os mesmos continuam a existir em determinados setores de atividade).

O capítulo 4 marca o culminar da investigação baseada no estudo da bibliografia de base teórica com a apresentação do já referido modelo de análise, introduzindo-se o conceito de estratégia de eficiência coletiva, que tem acolhimento no contexto das chamadas “políticas públicas inovadoras”, nas quais se inscreve um importante instrumento de promoção do desenvolvimento regional (o *Compete – Programa Operacional Fatores de Competitividade*, integrado no *Quadro de Referência Estratégico Nacional*).

Uma vez que tal conceito é muito próximo do conceito de ‘cluster’ sentiu-se a necessidade de expor sinteticamente o conhecido *Modelo do Diamante*, de modo a não deixar de lado o tema incontornável da competitividade, destacando-se a ênfase dada neste modelo às infraestruturas e aos recursos de conhecimento específicos a uma fileira espacialmente aglomerada no seio da qual supostamente interagem empresas ligadas às atividades nucleares e de suporte resultando na criação de valor. Reconhece-se, porém, que a visão do ‘Diamante’ é excessivamente focalizada na dimensão da competição e inserida num quadro de análise adstrito ao universo empresarial, desvalorizando a ancoragem social das empresas competitivas e o efeito de alavancagem da inovação que poderá ser exercido com base nas redes locais e externas de transferência de conhecimento. Acresce, também, que a análise de Porter (1998) ignora o facto de nestas redes poderem participar ativamente as entidades sob tutela do Estado, nomeadamente em projetos de I&D que poderão ser pouco atrativos para o investimento privado face ao elevado grau de incerteza inerente e para mais num tempo em que o imediatismo dos resultados parece dominar o pensamento dos empresários e gestores (Veltz, 2000; Pianta, 2005).

O capítulo 5 destina-se a enquadrar pormenorizadamente o estudo empírico acerca das dinâmicas de inovação, interação e aprendizagem atendendo às dimensões geográfica e setorial. Conforme a respetiva nota introdutória, este capítulo serve de ligação entre a parte inicial deste documento (fundamentalmente baseada em revisão de literatura) e a parte manifestamente mais empírica que constitui a pedra de toque dos capítulos 6 e 7. Nele se identifica o conjunto de agentes - empresariais, institucionais e associativos - entre os quais se estabelecem transações de várias ordens; expressão de um modelo de organização espacial assente na articulação de vários sistemas agroalimentares localizados tendo como

denominador comum a ancoragem territorial no Vale do Tejo por via do seu ‘terroir’ (daí ser designado de *complexo agroalimentar do Vale do Tejo*).

A apresentação deste modelo surge no seguimento de um relatório de análise no qual se sistematiza um conjunto de informações recolhidas por observação, direta e indireta, e pesquisa documental que permitem evidenciar no plano empírico os contornos precisos da inovação nas suas diversas dimensões, a malha de relações mercantis e não mercantis que interferem direta e/ou indiretamente com o processo de inovação e o modelo de organização coletiva pelo qual se coordenam as múltiplas atividades que integram a fileira agroalimentar em resposta aos níveis elevados de incerteza, complexidade e velocidade subjacentes às transações que se processam de forma praticamente instantânea e ao sabor do ritmo espetacular com que se desenvolveram os mercados financeiros à escala global (capítulo 3).

No capítulo 6 procede-se ao desenho da investigação apoiada num inquérito, dando-se conta da estratificação da população de empresas ligadas à fileira agroalimentar distribuindo-se por atividades da produção primária (atividades agrícolas), da transformação (indústrias alimentares e de vinho) e do comércio por grosso de bens alimentares e bebidas com origem numa atividade agrícola: produtores, organizações e agrupamentos de produtores, cooperativas agrícolas, agroindústrias, agroalimentares e adegas cooperativas. Este instrumento de recolha de dados visa fundamentalmente: *i*) obter elementos classificados a respeito da identificação das empresas que permitam detetar, por análise estatística, possíveis padrões consoante os atributos específicos das empresas; *ii*) reunir dados estatísticos que facilitem a realização de testes robustos de tipo correlacional e inferencial para avaliar a aderência empírica do modelo de análise, implicando a inclusão de questões destinadas a caracterizar o processo de inovação (se existiu ou não, quem foi o promotor e que atividades de inovação foram mais visíveis) e o ambiente (interno e externo à organização/empresa) ao qual o mesmo esteve sujeito (mais ou menos favorável).

O capítulo 7 é dedicado à análise exaustiva dos dados obtidos por inquérito. Este capítulo comporta uma extensa série de quadros de natureza estatística, de tipo descritivo e inferencial, que permitirão fazer o balanço das variáveis caracterizadoras da inovação entre as empresas estudadas na década de 2000 e quantificar o grau de importância dos fatores identificados no modelo de análise proposto. Com tal informação torna-se, então, possível avaliar a sua aderência empírica, por recurso à análise estatística. No seguimento deste estudo, são apresentados estudos complementares visando responder às seguintes questões:

- a) As empresas com maior grau de internacionalização são paralelamente as que revelam maior desempenho global em inovação?
- b) Existe, ou não, uma associação entre o desempenho em inovação e o grau de aprendizagem revelados pelas empresas da fileira agroalimentar?
- c) Existirá alguma associação entre as dinâmicas de aprendizagem e de interação?
- d) Como se caracteriza o meio local do ponto de vista das dinâmicas de inovação e das sinergias locais, supondo que o mesmo exercerá um conjunto de funções vitais para reduzir a incerteza inerente ao processo de inovação? Que ações de eficiência coletiva deverão ser realizadas de modo a fomentar um meio inovador no território em análise?
- e) A participação em redes externas de inovação contribui, ou não, para um melhor desempenho em inovação?

No último capítulo (capítulo 8) procede-se à síntese dos resultados em resposta direta a cada uma das questões operacionais enunciadas no subcapítulo anterior, de passagem enunciando um conjunto de implicações para as políticas públicas em matéria de promoção de um ambiente propício para a inovação e internacionalização da fileira agroalimentar ancorada na região. Sistematiza-se o contributo original desta investigação dando relevo ao enunciado de ações de eficiência coletiva consideradas subsidiárias das diversas contribuições teóricas abordadas ao longo dos capítulos 2 a 4 e empiricamente robustas mediante o conjunto de evidências extraídas dos dados recolhidos por via de técnicas qualitativas e quantitativas (capítulos 5 a 7).

A finalizar a tese são tecidas considerações a respeito das limitações desta investigação e das pistas para uma futura da investigação, destacando-se fundamentalmente o facto de a comparação em termos de desempenho em inovação entre realidades empresariais distintas merecer especial cautela; sobretudo, no caso de se pretender aplicar um indicador global com base nas mesmas dimensões de inovação. Acresce, ainda, a necessidade de serem introduzidas algumas alterações de teor qualitativo na formulação de algumas questões direccionadas para a avaliação do mérito da inovação.

2 A IMPORTÂNCIA DA GEOGRAFIA NA HIERARQUIA REGIONAL DO DESENVOLVIMENTO

Na era da globalização e da afirmação inequívoca da importância do desenvolvimento sustentável³ suscitam-se diversas questões em torno da participação coletiva em matéria de *governança territorial*⁴ coerente com o desígnio do desenvolvimento regional. Por exemplo, questiona-se quais as estratégias regionais para alavancar as economias dos territórios mais expostos à desindustrialização ou cujos sistemas produtivos estejam sob forte pressão por parte da concorrência externa, num esforço de mobilização dos atores regionais e locais - incluindo a sociedade civil - para vencer desafios comprometedores do bem-estar social das gerações vindouras.

A capacidade do meio local para reunir os atributos de um *meio inovador* determina o seu posicionamento numa hierarquia global de desenvolvimento. Tal hierarquia tende a ser liderada pelas regiões melhor dotadas de ativos tangíveis e intangíveis considerados relevantes para a atuação dos seus sistemas de inovação (constituídos por subsistemas interativos de produtores e utilizadores da mesma) interligados por redes de difusão capazes de gerar sinergias traduzidas no incremento do ‘stock’ de conhecimento útil às organizações lucrativas como também de capacidade inovadora, contribuindo para a densificação de uma atmosfera de criatividade e de inovação nos respetivos territórios de acolhimento.

Ora, tal constatação suscita que se interroge acerca do risco de aprofundamento das assimetrias regionais implícito na convergência geográfica dos recursos públicos e privados, considerados na literatura como estratégicos para o desenvolvimento regional, explorando diversas contribuições teóricas que permitam caracterizar a relação de causa-efeito entre o

³ O *desenvolvimento sustentável* pode ser definido como “desenvolvimento que preenche as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das futuras gerações em preencher as suas próprias necessidades” (OCDE, 2008a: 24). Foi nos anos 1980 que este conceito começou a ser objeto de aceitação generalizada, tendo como marco fundamental a publicação em 1987 do vulgarmente designado *Relatório Brundtland*. Guiado por uma preocupação prioritariamente dirigida a uma redistribuição de recursos mais favorável aos países mais pobres, encorajando ao mesmo tempo o seu crescimento económico, este relatório sugeria três componentes basilares para o desenvolvimento sustentável: proteção ambiental, crescimento económico e equidade social. Mais em pormenor: “*In essence, sustainable development is a process of change in which the exploitation of resources, the direction of investments, the orientation of technological development; and institutional change are all in harmony and enhance both current and future potential to meet human needs and aspirations.*” (Ibid.).

⁴ Este conceito pode ser perspectivado como fruto da transição de “um modelo de regulação social assente no papel central do Estado (governação), para um outro assente em parcerias e outras formas de associação entre organizações governamentais e não-governamentais, em que o Estado tem apenas tarefas de coordenação” (Souza Santos, 2001; citado por Henriques, 2007). O exercício da governança territorial acontece pela ação coletiva dos diferentes atores/agentes nas instituições e organizações da sociedade civil, buscando consensos entre diferentes visões do mundo em termos pessoais de modo a fazer emergir o interesse grupal.

desenvolvimento de uma região medianamente desenvolvida e as dinâmicas inovadoras que se desenrolam no seu seio.

Tendo em conta estas linhas genéricas de reflexão, o presente capítulo organiza-se em três subcapítulos. O subcapítulo 2.1 versa sobre o papel do conhecimento na transição para o paradigma pós-Fordista de produção, subdividindo-se em quatro secções nas quais se tratam: os conceitos embrionários introduzidos por Schumpeter (secção 2.1.1); os fundamentos neo-Schumpeterianos subjacentes à emergência daquele paradigma (secção 2.1.2); a génese territorial da inovação através da influência do meio na ocorrência de externalidades do conhecimento intrinsecamente ligadas ao território (secção 2.1.3) e o risco de persistência de assimetrias a nível espacial e social intrínseco nas redes de conhecimento (secção 2.1.4).

Assim, no subcapítulo 2.1, procura-se demonstrar as fragilidades do modelo teórico de desenvolvimento regional ditado pelo paradigma da *economia do conhecimento* o qual poderá acentuar uma lógica dualista baseada em rendimentos crescentes à escala, na forma de economias de aglomeração proporcionadas aos agentes produtores e utilizadores do novo conhecimento por via da concentração geográfica do ‘stock’ de capital humano e das manifestações da inovação. Para o efeito, indaga-se também acerca das razões que estarão na origem dessas economias e demonstra-se que delas decorre um elevado risco de marginalização regional e social, a exigir uma resposta coletiva cuja legitimação se baseia na compreensão do nexo causal atrás referido.

No subcapítulo 2.2 descreve-se o modelo de desenvolvimento regional e local baseado no conceito de *sistema produtivo local*, revelando-se ser “aparentado” com os *distritos industriais* da Terceira Itália. Este modelo privilegia a descoberta de processos endógenos de desenvolvimento baseados na inovação, fruto da fertilização cruzada entre conhecimento tácito e conhecimento codificado no seio de comunidades locais (secção 2.2.1). Considerando a tese de uma hierarquia regional de desenvolvimento relacionada com a natureza das economias externas de aglomeração (reforçando a compreensão da natureza endógena da criação e difusão do conhecimento) na secção 2.2.2 procede-se à sistematização destas (subsecção 2.2.2.2), após uma breve retrospectiva acerca das principais correntes de pensamento da ciência regional. Tal sistematização interliga-se com uma proposta de classificação baseada no conceito de *sistema ‘input-output’* que contempla formas de articulação entre unidades produtivas que exercem atividades similares ou complementares quer no plano técnico, quer no plano mercantil envolvendo uma dimensão tecno-produtiva e

uma dimensão estratégica em termos de (des)integração vertical/horizontal, na mesma linha de análise da *fileira produtiva* ('*filière*') da Escola Francesa de Economia Industrial.

Da constatação de tais dimensões, parte-se inevitavelmente para uma outra: a de que existem relações de poder entre empresas ligadas a um mesmo sistema input-output/fileira (produtiva) as quais se poderão tipificar consoante a sua natureza; ora de dependência hierárquica, ora de parceria respetivamente consoante o maior ou menor desequilíbrio de poder entre as partes. Esse desequilíbrio será tanto mais esbatido quanto maior for: o grau de fragmentação de conhecimento, a raridade das competências específicas de cada empresa geradoras de valor acrescentado ou a facilidade de competir em nichos de mercado que cada uma das partes possua, nos termos definidos por Storper e Harrison (1994).

De seguida, procura-se evidenciar a relação instrumental entre o *meio local*, o *meio inovador* e as *redes de inovação* (secção 2.2.3), seguindo-se a abordagem do III Colóquio do Grupo de Investigação sobre os Meios Inovadores (GREMI) em torno destes três conceitos ainda que se reconhecendo nesta fase do percurso daquele Grupo um enfoque excessivo na vertente tecnológica da inovação (sendo esta apenas uma das formas da inovação) posteriormente esbatido no seguimento dos seus colóquios. Dessa abordagem retém-se a lição de que a agilização (eficiência) e o êxito (eficácia) do processo gerador da inovação dependem criticamente da capacidade de aquisição do novo conhecimento que, por sua vez, dependerá não apenas do nível dos recursos internos das organizações - agindo quer individualmente (a empresa), quer em cooperação (redes de empresas) – mas também da aprendizagem coletiva gerada por múltiplas interações entre agentes económicos e institucionais, comunicando de forma fluida com agentes semelhantes localizados no exterior por via quer das facilidades tecnológicas de comunicação à distância e dos transportes, quer pela partilha entre todos de um mesmo “espaço de representações”.

Neste percurso de construção teoricamente fundada de um modelo de análise relevante reforça-se, pois, a dimensão territorial do conceito de governança (e não estritamente empresarial, como transparece da análise de Storper e Harrison) aplicado à génese do conhecimento e da inovação, demarcando-se todavia da perspetiva marcadamente “localista” dos autores apologistas dos distritos industriais/sistemas produtivos locais (Bagnasco, 1977; Becattini, 1979; Courlet e Pecquer, 1994; Garofoli, 1994; Courlet, 2002) ao não rejeitar a importância das interações sociais adstritas a um espaço homogéneo (em termos simbólicos)

que geograficamente ultrapasse os limites da configuração local das “comunidades industriais” (Piore e Sabel, 1984).

A síntese de leituras em torno do papel das aglomerações espaciais nas dinâmicas de inovação, incluindo contribuições de autores evolucionistas (seguidores, em larga medida, da obra de Schumpeter), permite inferir que os fatores de índole territorial e organizacional andam inevitavelmente a par. De modo que, nesta tese, será adotada a perspectiva do território enquanto construção social fruto de um lento processo de evolução histórica que condiciona o estágio de desenvolvimento tecnológico dos povos que nele habitam (*'path dependency'*). Além de espaço físico, será um espaço relacional (i.e. que compreende uma dimensão subjetiva de representações e interações) no qual os atores sociais (incluindo os agentes económicos e institucionais) estarão vinculados por laços de confiança, cooperação e/ou competição e rivalidade que influenciam decisivamente a capacidade de aprendizagem coletiva e de inovação.

Justifica-se, assim, a necessidade de acolher vários conceitos de índole social e económica no quadro teórico e conceptual mobilizado para responder à questão central desta investigação. Daí a relevância da exposição, na secção 2.2.4, em torno da *ancoragem social* e da *ancoragem territorial* dos agentes inovadores e seus parceiros (empresas, instituições, municípios e comunidades regionais/locais de cidadãos). Tendo por divisa que a geração da inovação é essencialmente um processo interativo e sistémico, nesta secção focaliza-se o seu carácter dinâmico e complexo explicando-se as razões que justificam a tese de a inovação ser o reflexo de um processo de aprendizagem coletiva.

Incontornável ao debate em torno da natureza territorial da inovação, consubstanciada em modelos teóricos que privilegiam as economias externas do conhecimento com base na proximidade entre os atores territoriais e extraterritoriais, é a necessidade de conceptualização da mesma (subcapítulo 2.3). A partir daí será possível explicar uma relação de causa-efeito muito típica na literatura de referência: *quanto maior a proximidade entre os agentes, maior será a probabilidade de existirem interações (intencionais ou não intencionais) entre os agentes produtores e utilizadores do conhecimento novo*; logo, maior será o potencial inovador das empresas inseridas em redes de transferência de conhecimento (cujo significado se aproxima do atribuído às redes de inovação) não necessariamente limitadas a um dado território.

Demonstra-se que o conceito de proximidade constitui um elemento conceptual partilhado por diversas correntes de pensamento onde se filiam investigadores frequentemente ligados a uma mesma instituição de ensino superior, tendo inclusivamente participado em projetos comuns e publicado artigos científicos em conjunto⁵.

O presente capítulo é encerrado com uma síntese (subcapítulo 2.4) na qual é dado realce ao conceito de governança territorial, confrontada com governança organizacional conforme a leitura de Storper e Harrison (1994), após uma apreciação crítica relativamente à eficácia de instrumentos de políticas públicas de desenvolvimento regional desenhados à imagem da *Teoria dos Polos*. Tais instrumentos pecam pela ausência de uma visão holística e integradora de diversas contribuições teóricas em matéria de explicação da aprendizagem coletiva e da inovação, as quais remetem para mecanismos mais complexos de regulação das transações (Figura 2-5) do que a mera interação entre procura e oferta de mercado através do preço.

2.1 A Emergência da Economia do Conhecimento na transição para o paradigma pós-Fordista de produção

2.1.1 Os antecedentes Schumpeterianos

O autor pioneiro no estudo da inovação e do seu papel para o crescimento económico foi Joseph Schumpeter, cujos primeiros estudos (consustanciados na sua obra de 1939⁶) se distinguiram por uma preocupação marcadamente dirigida ao modo como os fatores microeconómicos poderiam pesar nas ondas longas da economia (Simmie, 2005).

O foco principal deste autor eram, então, as *invenções* - tidas em larga medida como exógenas às empresas – e os empreendedores, os quais se deparavam com o risco inerente à incerteza quanto aos resultados económicos proporcionados pela exploração comercial dessas mesmas invenções convertendo-as em inovações geralmente de natureza incremental mas pontualmente suscetíveis de romperem com padrões tecnológicos (assumindo, assim, o estatuto de inovação radical). Note-se, porém, que na perspetiva schumpeteriana a inovação tem uma aceção mais ampla que a invenção, “devendo entender-se como algo que se não esgota numa ideia ou técnica nova mas como a aplicação comercial dessa ideia, seja a

⁵ Vide, por ex., investigadores como Roberta Capello e Roberto Camagni que atualmente exercem a sua atividade enquanto professores do Politécnico de Milão.

⁶ Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. McGraw-Hill, New York.

produção de um produto novo, a utilização de um novo processo de produção ou comercialização, ou uma nova forma de organização” (Lopes, 2001: 49).

Quando estas inovações de natureza radical sucedem em catadupa num curto espaço de tempo, em forma de “clusters’ temporais” (Schumpeter, 1939; citado por Verspagen, 2005: 498-499), diz-se estar perante verdadeiras revoluções tecnológicas ou “ondas de destruição criativa” – Schumpeter (1942); citado por Pianta (2005: 105) - com reflexos a dois níveis: *i*) desencadeiam uma significativa redução dos custos dos fatores de produção, tornando-se tais inovações objeto de uma difusão alargada por via da rápida imitação; *ii*) atuam como catalisadoras de importantes alterações estruturais na economia.

Numa proposta de clarificação conceptual, Bramanti e Senn (1991: 103, nota 3) entendem que a inovação *radical* possui um impacto considerável, abrindo novos horizontes quer na resposta a problemas de natureza produtiva, quer na emergência de novos setores. A sua ocorrência é rara, temporalmente descontínua e revela-se mais provável em alguns setores de atividade. A este respeito Fagerberg (2005) chama a atenção para aqueles que são *baseados na ciência e fornecedores especializados* atendendo à taxonomia de Pavitt (1984)⁷.

Tal taxonomia toma por referência as inovações *setoriais* de produto e de processo documentadas num estudo realizado na Grã-Bretanha, distinguindo o autor cada uma destas formas nos termos seguidamente enunciados: de *processo* quando o setor utilizador coincide com aquele onde são geradas (tratam-se de novos processos ou novos produtos na ótica da empresa); de *produto* quando se trata apenas do uso de inovações geradas noutros setores

⁷ Segundo Fagerberg (2005: 16) um dos méritos da taxonomia de Pavitt (1984) está na identificação setorial de diferentes fatores determinantes para a inovação; não apenas ao nível da I&D (intramuros e extramuros, como reconhece o próprio Pavitt) como também por via de aprendizagem, destacando as ações posteriormente sistematizadas por Lundvall (1992) – *fazendo, usando, interagindo*. No caso particular da fileira agroalimentar, Pavitt classifica a agricultura (à semelhança das manufaturas tradicionais) como setor *dominado pelos fornecedores* (“*supplier dominated*”) ao verificar que as fontes de tecnologia se baseiam em fornecedores especializados em desenvolvimento de novos produtos de que os produtores agrícolas são meros utilizadores (pp. 354 e 356). Quanto ao setor alimentar e de bebidas, o qual abarca as agroindústrias e agroalimentares (capítulo 5), Pavitt atribui-lhes a classificação de produtores de *escala intensiva* na medida em que a sua “trajetória tecnológica” (Dosi, 1982) – conceito esclarecido na nota de rodapé nº 10, nesta mesma secção - se baseia na busca de economias internas de escala, facilitadas por uma maior intensidade tecnológica em maquinaria instalada geralmente em unidades produtivas de grande dimensão, em resposta ao alargamento do mercado consumidor favorecido pela intensificação do comércio internacional. Esta, por sua vez, é fruto da melhoria das infraestruturas de transportes e do aumento dos padrões de qualidade de vida (*Id.*: 358). Nesta categoria a inovação é tendencialmente de origem intrasetorial e com base no ‘know-how’ da própria empresa inovadora; não tendo as poucas invenções especial significado, em contraste com a respetiva capacidade de design, conceção e massificação da respetiva produção apropriando-se a empresa da sua inovação com recurso ao segredo industrial e mesmo às patentes (*Id.*: 347, 359-360).

(Pavitt, 1984: 345-348). Nos setores *baseados em ciência* – como a indústria química, elétrica e eletrônica – predomina a inovação setorial de processo acompanhando muito de perto o progresso científico originado nas universidades e nos laboratórios públicos (*Idem*: 363; cf. Tabela 9). O outro conjunto de atividades apontado (*fornecedores especializados*, incluindo maquinaria e instrumentos de precisão) está vocacionado para fornecer inovações a outros setores, de tal modo que o sucesso da sua atividade inovadora depende criticamente das competências específicas da empresa em causa e da permanente interação com os utilizadores (*Id.*: 359).

O carácter de descontinuidade temporal é também analisado por Freeman e Perez (1988: 46), que sugerem a sua associação a atividades de I&D – sejam promovidas por empresas ou por universidades e laboratórios públicos - tal como Schumpeter viria a reconhecer anos mais tarde, ao associar a grande empresa ao papel do empreendedor/inventor no que viria a ser designado na literatura por ‘mark II’, em rutura com a ideia vertida na obra de 1939 (‘mark I’) segundo a qual as invenções eram em larga medida exógenas em relação às empresas e aos empreendedores que assumiam os riscos de as converterem em inovações. Acrescentam, também, que este tipo de inovação (radical) poderá combinar diversas formas (produto, processo e organizacional), eventualmente com impacto económico significativo caso se esteja perante uma vaga concentrada no tempo e no espaço de inovações radicais interligadas em termos produtivos a ponto de dar origem a novas indústrias e serviços (ex. o caso da indústria de semicondutores).

Quanto à inovação *incremental*, Bramanti e Senn (1991) definem-na como a expansão de características fundamentais de um produto, a elevação nos padrões de qualidade, ou a diversificação de um produto enquanto resposta a necessidades parcialmente distintas. A sua ocorrência é mais frequente (face ao caso anterior), podendo ser algo que se verifica de forma contínua em sistemas industriais desenvolvidos. Para Freeman e Perez (1988) essa continuidade também lhe é característica, embora a diferentes taxas em diferentes indústrias e países, dependendo de uma combinação de pressões da procura, fatores socioculturais, oportunidades tecnológicas e trajetórias.

Em suma, percebe-se da literatura de referência que as inovações radicais representam marcos históricos na trajetória de longo prazo das economias de sistema capitalista, ao ponto de permitirem um salto assinalável em matéria de crescimento económico, rompendo com o ‘steady-state’, i.e. um estado de equilíbrio estacionário das economias nacionais, com taxas de

crescimento reais relativamente constantes (e, por isso, previsíveis). Como exemplos de tais fenómenos históricos são de assinalar: a energia a vapor, a eletricidade, a motorização, os materiais sintéticos, as comunicações de rádio - Freeman e Louçã, (2001); citado em Pavitt (2005: 105) – e muito em especial devido à sua contemporaneidade “as reduções massivas e contínuas nos custos de armazenagem, manipulação e transmissão de informação proporcionadas pelo progresso das TIC”.

A respeito da distinção entre invenção e inovação, de acordo com Fagerberg (2005: 4-5):

Invenção é a primeira ocorrência de uma ideia para um novo produto ou processo, enquanto que a inovação é a primeira tentativa de os levar à prática. Por vezes, invenção e inovação estão estreitamente ligados, a ponto de não ser fácil os distinguir (a biotecnologia, por ex.). Em muitos casos, porém, existe um hiato temporal considerável entre ambos [duas décadas ou mais]. (...) De modo a ser capaz de converter uma invenção numa inovação, a pessoa ou organização deverá combinar diferentes tipos de conhecimento, capacidades, competências/aptidões e recursos [actuando como um “empreendedor” na terminologia schumpeteriana].⁸

Além da obra de Schumpeter (1939, 1942), pioneira ao destacar o papel do empreendedor enquanto agente dinamizador do crescimento económico e, bem assim, na explicação do surgimento de um novo “paradigma tecnológico” (Dosi, 1982 e 1988a,b; Dosi *et al.*, 1988)⁹, outros marcos históricos na ciência económica foram os trabalhos de Marshall (1890)¹⁰,

⁸ Esta citação traduz a perspectiva científica sobre a origem da inovação, normalmente identificada como “modelo linear” na literatura especializada. Esta perspectiva do processo de inovação não espelha, porém, o facto de esta poder resultar de um fenómeno de imitação pura. As abordagens contemporâneas em que a investigação se apoia enfatizam este ponto fundamental para a compreensão da génese territorial da inovação, indo aliás ao encontro da interpretação oficial contemplada no *Manual de Oslo* (OCDE/Eurostat, 2005).

⁹ Nestes textos verifica-se que um *paradigma tecnológico* define contextualmente as necessidades que estão por preencher, os princípios científicos utilizados para a tarefa, a tecnologia material a ser usada. Também pode ser entendido como um padrão de resolução de problemas tecno-económicos seleccionados induzindo os esforços de inovação segundo *trajetórias tecnológicas* particulares: i.e. *a mudança tecnológica está dependente de um percurso iniciado no passado em termos de seleção de uma dada tecnologia face a um conjunto de opções cujos resultados à partida são imprevisíveis para um agente individual (dotado de racionalidade limitada), implicando múltiplas interações mercantis e não mercantis entre utilizador-produtor e utilizador-utilizador que se vão reconfigurando no tempo e no espaço, sendo certo que condicionarão decisivamente o modo de resposta no futuro a problemas de natureza produtiva resultando numa irreversibilidade (salvo alterações de natureza radical)*. Portanto a escolha da tecnologia será feita mediante a informação disponível (limitada) e irá influenciar decisivamente a capacidade de a empresa competir no mercado. Na ortodoxia neoclássica (espelhada, por exemplo, no modelo de Solow – secção 2.1.2) o progresso tecnológico é tido por alterações *exógenas* aos mercados com efeitos nas elasticidades-rendimento dos fatores, modificando os parâmetros das funções de produção (tipicamente do tipo Cobb-Douglas) induzindo de forma determinística novas escolhas ótimas em termos de combinações fatoriais estilizadas num mapa de isoquantas baseado em pressupostos como: a racionalidade dos agentes económicos, a substituíbilidade técnica e a flexibilidade de preços dos ‘inputs’, e a ausência de incerteza nos mercados respetivos (ponto a retomar na secção 2.2.3). As escolhas tecnológicas dependeriam, assim, apenas de um problema de minimização dos custos de produção (ou de maximização do lucro) dados os parâmetros das funções de produção e os preços dos ‘inputs’ e do ‘output’ final.

¹⁰ Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Londres, Macmillan.

Hoover (1937 e 1948)^{11,12} e Perroux (1955)¹³ em torno da importância das vantagens económicas externas associadas à localização geográfica.

Também a *Teoria do Ciclo de Vida* (Vernon, 1966) merece uma especial atenção para uma melhor compreensão das dinâmicas de inovação que antecedem o declínio de um qualquer produto no mercado. Em alternativa à abordagem neoclássica das vantagens comparativas estáticas (vertida no modelo Hecksher-Olin), o autor propõe-se interpretar os padrões de comércio internacional a partir do ciclo da inovação, dos efeitos das economias de escala e dos “papéis da ignorância e da incerteza” (p.190). Vernon encara três estágios de evolução para um processo de crescimento industrial desencadeado por uma importante inovação: *i*) novo produto, *ii*) produto em maturação; e *iii*) produto estandardizado.

Num registo particularmente relevante para se perceber a relevância teórica da diferenciação espacial das dinâmicas de inovação, Vernon (1966: 192) começa por afirmar a necessidade de se abandonar a noção altamente simplificadora de que o conhecimento se trata de um bem universalmente gratuito. A avaliação *ex ante* da probabilidade de sucesso comercial de um novo produto dirigido a uma clientela de rendimento elevado ou menos intensivo em trabalho (‘labour saving’ no texto original) é condicionada decisivamente pelo grau de proximidade geográfica dos empreendedores face ao respetivo mercado. Daí que, no primeiro estágio, exista uma atração dos empreendedores por localizações metropolitanas como Nova Iorque para minorar os problemas de comunicação e beneficiar das economias externas (sem natureza especificada) sendo que tais razões são tidas como “poderosas forças locacionais” - apesar dos custos relativos de trabalho mais elevados comparativamente com outras localizações, inclusive no resto do mundo (p.194). Ainda com respeito a esta primeira fase, Vernon destaca que a preferência locacional é fruto das especificidades do processo de desenvolvimento do novo produto; designadamente (p.195):

- Flexibilidade na combinação dos ‘inputs’ atendendo não apenas ao seu custo mas também a localizações alternativas para efeitos de cálculo do custo económico do investimento;
- Fraca elasticidade procura-preço por via do elevado grau de diferenciação na produção ou do monopólio temporário neste primeiro estágio;

¹¹ Hoover, E. M. (1937). *Location Theory and the Shoe and Leather Industries*. Harvard University Press, Cambridge MA.

¹² Hoover, E. M. (1948). *The Location of Economic Activity*. McGraw-Hill, New York.

¹³ Perroux, F. (1955). Note sur la notion de ‘pôle de croissance’. *Economie Appliquée*, Jan.-Jun., 307-320.

- Necessidade de comunicação rápida e eficaz com os diversos agentes mercantis (clientes, fornecedores e concorrentes) para reduzir a incerteza (e a ignorância) quanto a aspetos críticos como a dimensão do mercado, a reação dos rivais, as especificações de ‘inputs’ e dos produtos a lançar no mercado que ofereçam maior probabilidade de compensação.

Em síntese, a escolha de uma localização para lançar um novo produto deve ir além da mera análise em termos de custo dos fatores de produção e de transporte – contrariando, assim, a perspectiva típica das teorias da localização abordadas na subsecção 2.2.2.1; particularmente no que respeita ao primeiro tema então identificado. Com o passar do tempo, o produto tende a ser estandardizado, realçando-se o papel da inovação de produto conjugada com a inovação de processo (na transição para a respetiva maturidade) em busca da máxima eficiência produtiva, das economias de escala (internas às empresas de produção em massa) e da competitividade-custo nos fluxos de investimento direto estrangeiro. Tal depreende-se das palavras do próprio Vernon (p.196):

Primeiro de tudo, a necessidade de flexibilidade [de ‘inputs’] diminui. Um compromisso com algum conjunto de padrões de produto abre possibilidades técnicas para que se alcancem economias de escala através de produção em massa, e encoraja compromissos de longo prazo com alguns processos estabilizados e instalações fabris fixadas. Ainda que não esteja presente uma competição crescente pelo preço, a redução de incertezas envolvendo o processo [de maturação] proporciona a utilidade das projeções de custo e faz aumentar a atenção dedicada ao custo.

Este foco na competitividade-custo pode, pois, vir a traduzir-se na transferência de tecnologia do país (ou região) inovador(a) (de elevado rendimento) para outros países (ou regiões) com mercados de maior dimensão e/ou de custos de produção menores - nomeadamente, no respeitante a mão-de-obra pouco especializada, apta para o desempenho de tarefas simples e rotineiras nos moldes Fordistas de produção.

Face ao exposto, pode-se concluir que a fase do ciclo do produto realmente crítica em matéria de criatividade, empreendedorismo e exposição ao risco será efetivamente a primeira (a fase da inovação de produto). A distinção entre os estágios do ciclo da inovação reside no tipo de intensidade fatorial e no local em que a produção tem lugar, podendo a vantagem competitiva vir a transferir-se do país onde a inovação tem lugar originalmente para um outro país (na fase de estandardização).

O *ciclo de vida do produto* revela-se, assim, de uma enorme relevância pois que demonstra a natureza dinâmica da relação entre o tipo de inovação, a adaptação da tecnologia a ponto de permitir a obtenção de economias de escala (no estágio de estandardização) e, bem assim, a

localização da produção preferencialmente em regiões relativamente mais abundantes em fator trabalho apto para realizar tarefas estandardizadas, ou em recursos naturais (usufruindo de economias de localização) – ainda que, porventura, menos favorecidas na dotação de capital humano e de infraestruturas de ciência e tecnologia¹⁴. Essa transferência poderá facilitar o desenvolvimento industrial desses territórios menos bem dotados de ‘inputs’ estratégicos para o desenvolvimento de novos produtos, melhorando a sua posição na hierarquia regional do desenvolvimento à escala global, dependendo do grau de aprendizagem local.

Estes trabalhos pioneiros viriam a lançar as sementes de múltiplas conceções teóricas em torno da relação entre inovação e crescimento regional polarizado. De facto, a perspetiva schumpeteriana sugere que empreendedor e inventor não têm que ser forçosamente a mesma pessoa ou entidade; ora, sendo assim, então *o empreendedor deve ter interesse em estar localizado próximo da fonte geradora desse novo conhecimento*, “não sendo, todavia, preocupação de Schumpeter a repartição espacial das inovações” (Simmie, 2005: 790).

2.1.2 Os fundamentos neo-Schumpeterianos da economia do conhecimento

Os anos 90 do século passado foram marcados por uma evidente alteração do padrão de competitividade das economias da Tríade (EUA, União Europeia e Japão), sob o paradigma de desenvolvimento estruturado em torno da “economia baseada no conhecimento” (OCDE, 1996). Originalmente, tal conceito refere-se a um modelo de economia baseada na produção, distribuição e utilização de forma direta do conhecimento e da informação a ponto de se afirmar que o conhecimento, imbuído nos seres humanos (como *capital humano*¹⁵) e na tecnologia, assume um “*papel central no desenvolvimento económico*” (OCDE, 1996: 9).

Presentemente, está consensualizada na literatura a designação simplificada “*economia do conhecimento*” (Cooke e Leydesdorff, 2006). No Manual de Oslo é assumido que esta expressão atual designa “*tendências nas economias avançadas em direção a uma maior*

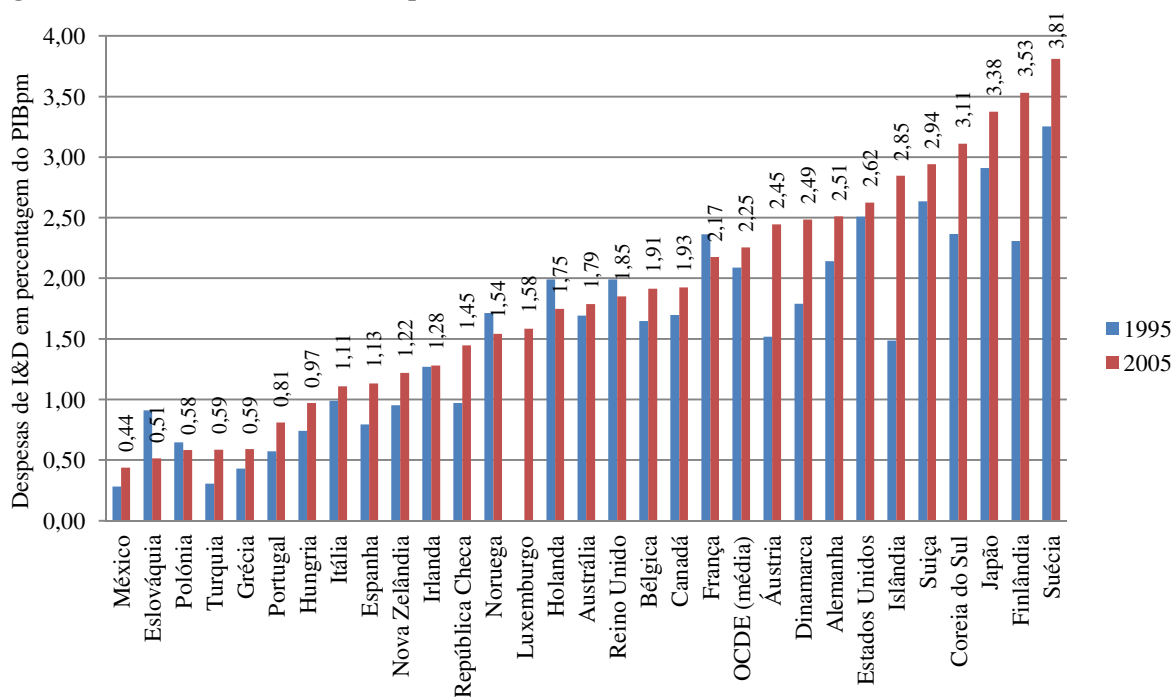
¹⁴ As externalidades negativas, como a ausência de fornecedores locais de peças segundo padrões fiáveis de qualidade, poderão ser contornadas caso se verifique um processo de integração vertical (Vernon, 1966: 203).

¹⁵ De acordo com o relatório da OCDE (2007a: 29-30), o *capital humano* refere-se ao conhecimento, aptidões, competências e atributos intrínsecos aos indivíduos que facilitam a criação de bem-estar pessoal, social e económico. Distingue-se do fator trabalho pelo facto de atender à *qualidade* dos recursos humanos em vez da quantidade, sendo assim objeto de medição consoante o grau de escolaridade do trabalhador. Este conceito encontra as suas raízes históricas no pensamento de Adam Smith (séc. XVIII) ao comparar as aptidões e os saberes de um indivíduo a uma espécie de capital fixo nele imbuído de forma perceptível para a sociedade, assegurando-lhe um potencial valor de mercado.

dependência do conhecimento, informação e elevados níveis de qualificações (*'skills'*), e a uma necessidade crescente para um pronto acesso a estes por parte dos sectores privado e público” (OCDE/Eurostat, 2005: 28). Para se perceber a aderência à realidade desta conceção importa reter o significado e o contributo da Investigação e Desenvolvimento (I&D): *a I&D compreende o trabalho criativo prosseguido segundo uma base sistemática em ordem a aumentar o 'stock' de conhecimento, incluindo o conhecimento do Homem, a Cultura e a Sociedade, e o uso deste 'stock' para desenvolver novas aplicações* (OCDE, 2002: 30).

A importância que o capital humano representa para as economias mais desenvolvidas poder-se-á constatar empiricamente no reforço da *intensidade em I&D*¹⁶ ocorrido na maioria dos países membros da OCDE entre 1995 e 2005 (Figura 2.1), não obstante a evidente disparidade de desempenho - em 2005 a média da OCDE (2.25%) era quase 3 vezes superior ao alcançado por Portugal (0.81%).

Figura 2-1: Intensidade em I&D nos países da OCDE (1995-2005).



Fonte: OCDE (2009).

¹⁶ Segundo Smith (2005: 155), quando aplicado a um país este indicador tem o propósito de indicar a capacidade de progresso tecnológico e de compromisso na criação de conhecimento. O autor reflete sobre as suas limitações, dando conta de que a estrutura produtiva de uma dada economia, nacional ou regional, pode enviesar o resultado da sua intensidade de I&D, favorecendo em termos de *'ranking'* aquelas que revelem uma maior especialização em setores de *"alta tecnologia"*. Como o autor refere, a OCDE recorre habitualmente a uma grelha de classificação das indústrias (em sentido abrangente, como sucede no idioma inglês) composta por 4 categorias em função de rácios das despesas de I&D em termos de valor acrescentado ou da produção: *alta tecnologia* para um rácio superior a 5%; *média-alta* (entre 3% e 5%); *média-baixa* (entre 1% e 3%) e *baixa* (menos de 1%). Fagerberg (2005:16) inclui na classe da *"alta tecnologia"* os setores baseados em ciência e os fornecedores especializados segundo a taxonomia de Pavitt (1984).

Constata-se, portanto, que a Ciência Regional passa a estar particularmente atenta à *dimensão coletiva e interativa* no processo de criação de novo conhecimento, potencialmente gerador de valor acrescentado para a empresa inovadora, proveniente de fontes externas à própria empresa por via dos contactos informais com fornecedores e/ou da colaboração com universidades e centros independentes de I&D.

Rompe-se, assim, com uma lógica determinística de cariz puramente científica e tecnológica na qual a inovação é tida como uma mera etapa intercalar entre a invenção (ou I&D aplicada) e a difusão¹⁷, integrada num modelo “linear” de inovação, numa sequência que não admite informação de retorno que gere comunicação do tipo bi-direccional entre as diversas etapas (Cowan e De Paal, 2000: 86)¹⁸ – tendo cada vez mais relevo uma lógica sistémica, em que a inovação resulta de um processo interativo e cumulativo, com “*feedbacks*”.

Em consequência, a “caixa negra” da economia do conhecimento encerra a inovação enquanto fruto de um processo *sistémico* de interação social e aprendizagem coletiva, facilitadas pela proximidade entre pessoas e organizações¹⁹, tendo como núcleos geográficos aquelas regiões (ou cidades, dependendo da escala territorial de análise) particularmente bem dotadas de atores e infraestruturas relevantes para a dinamização das atividades inovadoras.

Esta conceção sistémica de inovação assentará em três pilares, de acordo com o modelo da “Hélice tripla” (Etzkowitz e Leydesdorff, 2000):

- i) O sistema produtivo (empresas e respetivas relações formais e informais, das tecnológicas às artesanais);
- ii) A administração pública (incluindo os diferentes níveis de governo);
- iii) Os sistemas nacionais de ciência e tecnologia, de ensino e formação profissional.

¹⁷ A difusão (da inovação) pode ser definida como o processo de adoção de uma inovação para emprego na economia, espalhando-se a partir da fonte ou locais originais, para outros locais (Cowan e De Paal, 2000: 86)

¹⁸ Em termos da teoria pioneira de Schumpeter, segundo Fagerberg (2005: 9-10) esta conceção linear (referida na literatura como “*mark II*”) não é a que genuinamente caracteriza o empreendedor enquanto indivíduo criativo ou genial que, num contexto de “inércia social”, avança com uma novidade (“*mark I*”). Antes se aplica à “grande empresa” (por ex. as multinacionais na indústria farmacêutica) que mobiliza avultados recursos específicos de I&D (humanos, físicos e financeiros), a par de instrumentos legais (patentes) para proteger a propriedade intelectual. Desta forma ela procura usufruir de um monopólio de mercado, ainda que temporário, por causa da imitação dos concorrentes.

¹⁹ No subcapítulo 2.3 discutem-se de forma pormenorizada as diversas aceções do conceito de “proximidade”, no contexto da relação dinâmica entre proximidade – interação – aprendizagem (interativa).

Da permanente interação entre essas três categorias de atores relevantes para a inovação (tomada em sentido amplo e não estritamente tecnológico²⁰) deverão resultar sinergias na criação do referido “conhecimento novo”, tanto de natureza codificada como tácita, potenciando a capacidade de inovação e de empreendedorismo dos territórios. Tal conceção tem como corolário que o conhecimento se encontra fragmentado entre diversos atores (públicos e privados), pelo que a sua *transferência*²¹ requer a criação de redes “formais e informais” (OCDE, 1996: 7) de modo a aumentar a eficiência marginal do capital humano; o que é manifestamente facilitado pelo progresso das Tecnologias de Informação e de Comunicação (TIC).

Também Pavitt (2005: 94-95) assinala a importância dos contactos pessoais e informais no processo de inovação ao proceder a uma sistematização das principais características identificadas na literatura sobre ligações entre a investigação em ambiente universitário e a inovação de cariz empresarial, que resumidamente são as seguintes:

- As relações informais são importantes: permitem aos investigadores aperceberem-se dos problemas fundamentais que afetam uma dada indústria, norteando a investigação científica para projetos de natureza aplicada.
- A contratação de investigadores (seja como colaboradores internos ou externos) por empresas com experiência em projetos líderes em investigação pioneira será uma via indireta de aceder a conhecimento potenciador de inovação já que os mesmos se poderão comparar a “transportadores de novas abordagens teóricas, novas técnicas e observações e novas aptidões”.
- Os empresários e os gestores poderão acusar de excessivo o tempo de duração dos projetos de investigação realizados nas universidades na medida em que, enquanto patrocinadores, tendem a associar a eficiência (e a ‘qualidade científica’) das respetivas equipas à velocidade com que os concretizam. Ora, tal postura pode ser

²⁰ Atualmente a literatura contempla outras aceções de inovação. É o caso da *inovação social* (Moulaert *et al*, 2007; André e Abreu, 2006), nomeadamente quando se trata de mudança pró-ativa de atitudes e comportamentos de grupos ou classes sociais - por ex., a mudança de mentalidades quanto à integração no mercado de trabalho de cidadãos em risco de exclusão e da maior representatividade das mulheres nos lugares cimeiros da hierarquia nas organizações públicas e privadas - e da *inovação institucional* (Kirat e Lung, 1999), tratando-se de novas formas de regulação das transações.

²¹ “A *transferência de conhecimentos envolve os processos de captação, recolha e partilha de conhecimentos explícitos e tácitos, incluindo aptidões e competências. Inclui atividades comerciais e não comerciais como as colaborações em investigação, a consultoria, a concessão de licenças, a criação de empresas derivadas, a mobilidade dos investigadores, as publicações, etc. Embora a tónica seja colocada nos conhecimentos científicos e tecnológicos, abrange também outras formas como os processos empresariais de componente tecnológica.*” (Comissão Europeia, 2007a: 2).

contraproducente uma vez confrontada com a natureza fundamental de alguns problemas que se colocam aos investigadores em ação, levando a que muitas vezes sejam as entidades públicas (governos e institutos públicos) a viabilizarem-nos com os imprescindíveis apoios financeiros.

Em sintonia com esta propensão para um certo imediatismo na concretização do ‘output’ dos projetos envolvendo parcerias entre universidades e empresas está a lógica linear (seja explícita ou implicitamente) daqueles programas de transferência de tecnologia que aponta para as universidades e institutos públicos de ciência/investigação básica como ‘fábricas’ das soluções inovadoras (nos domínios da produção, do marketing, da organização e dos recursos humanos) para as empresas – sendo estas duplamente favorecidas beneficiando da inovação e da transferência para o Estado – parcial, em princípio - dos custos de estrutura (pessoal, imobilizado, material) inerentes ao processo.

Numa reflexão subordinada às “redes de inovadores”, Powell e Grodal (2005: 74-75) consideram que a transferência de conhecimento assume um papel central no processo de inovação, podendo dar-se de duas formas distintas:

- Uma primeira forma consiste em tirar partido da complementaridade de ativos na divisão do trabalho inovador, como é exemplo o caso das pequenas empresas na indústria de biotecnologia com laços estreitos a cientistas pertencentes a universidades. Tal cooperação permite ultrapassar as lacunas das primeiras em termos de competências e recursos imprescindíveis para o sucesso do desenvolvimento experimental e ao mesmo tempo constitui uma forma de obtenção de sinergias na aprendizagem para as partes envolvidas (o que não aconteceria no caso de um investigador atuando de forma isolada);
- Uma segunda forma reside em recombinar a informação já existente numa rede; de modo que a inovação pode ser fruto da reconfiguração do conhecimento existente, dos problemas e das soluções.

O êxito desta transferência, em qualquer caso, dependerá do grau de sucesso da permuta de ideias entre os atores, o que levanta a necessidade de uma distinção entre dois tipos de conhecimento: o “*explícito*” e o “*tácito*” (Comissão Europeia, 2007a). Mas antes impõe-se esclarecer conceptualmente a diferença entre *informação* e *conhecimento*. Assim, tomando por referência Torre e Gilly (2000: 176), a informação refere-se à capacidade de emissão, circulação e receção de fluxos de mensagens, ao passo que o conhecimento se refere às ações dos indivíduos pelas quais se desencadeia um processo de compreensão da informação recebida, implicando mecanismos de aprendizagem.

Ora, o conhecimento tácito torna-se mais problemático de ser transferido na medida em que segundo Polanyi (1956), citado por Powell e Grodal (2005: 75), os indivíduos frequentemente sabem bem mais do que aquilo que são capazes de exprimir verbalmente. A ponto de, muitas vezes, ser necessário um esforço considerável para adquirir o conhecimento valioso acerca de tecnologias complexas de produção na medida em que o mesmo seja dificilmente codificável, contrariamente ao que acontece com o conhecimento explícito (expresso em esquemas, receitas, manuais ou através de formação). Daí que o conhecimento explícito seja vulgarmente designado na literatura por conhecimento *codificado*, por contraste com o conhecimento tácito.

Note-se que não sendo codificável (pelo menos, no imediato), o conhecimento tácito não deixa de ser transferível mas levará naturalmente mais tempo. Em suma:

A distinção entre conhecimento codificado e tácito é crucial porque este último exige consideravelmente mais aprendizagem por tentativa e erro para aplicar o novo conhecimento a um contexto novo. (Powell e Grodal, 2005: 75)

Para Soete (2000), as tecnologias da informação e da comunicação (TIC) proporcionam justamente a possibilidade de uma maior codificação do conhecimento facilitando o seu acesso a uma distância e em tempo real muito superiores. Deste ponto de vista as infraestruturas de conectividade revelam-se fundamentais para a distribuição do conhecimento, alimentando a investigação e a inovação; mas também para a disponibilidade a longo prazo de uma força de trabalho altamente qualificada, dotada de elevada capacidade intelectual que não pode ser codificada. Afirma, por isso, que “o capital humano e a tecnologia constituem dois aspetos inseparáveis da acumulação do conhecimento”.

Acerca da importância da geografia para as dinâmicas de competitividade e inovação regionais, e atendendo à distinção atrás efetuada quanto aos tipos de conhecimento, os núcleos anteriormente referidos deverão destacar-se no panorama global da competitividade regional pela sua capacidade de reprodução de conhecimento inovador enquanto nós de redes de transferência do conhecimento (Amin e Thrift, 1992), funcionando como palco da “*fertilização cruzada*” de conhecimento codificado e tácito graças à sua dotação em agentes produtores e utilizadores de conhecimento novo, relevantes para a criação e difusão de novas ideias, novas técnicas e novos modelos. Afigurar-se-ão, em suma, como verdadeiros polos de excelência na investigação aplicada e desenvolvimento experimental, e de empreendedorismo.

Procedendo a um resumo dos contributos teóricos das diversas abordagens de pensamento refletidas nesta secção, pode-se pois deduzir que pela sua natureza interativa e coletiva (envolvendo múltiplos atores, públicos e privados) a inovação assume necessariamente uma ligação ao território (região), pois que a transferência de conhecimento tácito – por definição, não codificável e não transferível sem que haja comunicação bidirecional – depende criticamente da confiança entre emissor (detentor do conhecimento novo) e recetor (um indivíduo, uma organização). Esta constrói-se na base da intensidade de contactos formais e informais em ambiente profissional e social entre indivíduos e organizações cooperando em rede (*'networking'*), o que deverá ocorrer com maior probabilidade entre aglomerações espaciais que funcionem como “*centros de representação, interação e inovação*” (Amin e Thrift, 1992).

Os autores explicam o seu ponto de vista acerca do papel crucial desse género de aglomerações a que chamam “*nós neo-Marshallianos*” nos seguintes termos. Enquanto centros de *representação* são o foco de criação e disseminação de discursos, crenças coletivas e debates acerca da lógica de funcionamento das fileiras produtivas a nível mundial e seus desenvolvimentos futuros (incluindo novas tendências no âmbito do design, do desenvolvimento de produtos e das práticas de gestão). Esta centralidade beneficia do incremento massivo da quantidade e qualidade de informação relevante em circulação proporcionada pelo desenvolvimento das tecnologias da informação e da comunicação, materializada em publicações de imprensa especializada no domínio dos negócios à escala global e em artigos académicos que se têm vindo a multiplicar no que concerne a investigação orientada para o desenvolvimento de negócios.

Pela socialização que proporcionam, tais “*nós*” possibilitam a *interação* necessária à recolha de informação, estabelecimento ou preservação de alianças estratégicas e monitorização da confiança e contratos implícitos. Por último, eles são necessários para desenvolver, testar e monitorizar as inovações:

Os centros produzem uma massa de discursos suficiente para gerar inovações; os contactos com numerosos indivíduos detentores de conhecimento facilitam a identificação de janelas de oportunidade no mercado, de novas aplicações tecnológicas (...). (Idem, p. 576)

E concluem que para o sucesso do ‘teste de mercado’ – na fase crítica que antecede o investimento massivo na produção padronizada e comercialização de um novo produto – é

importante a existência de redes sociais que produzam rápidas reações e funcionem como uma clientela representativa (prevenindo eventuais logros financeiros por fracasso nas vendas)²².

No âmbito desta reflexão que se entende ser significativa da importância da dimensão social no processo gerador da inovação (particularmente na forma de um novo produto ou de um novo processo) os autores sublinham a “*valorização do meio*” como elemento-chave para a atratividade de empresas inseridas em indústrias intensivas em conhecimento nas quais a busca permanente de novas tecnologias é fator determinante para a competitividade empresarial. Para tal recorrem às noções marshallianas de *atmosfera industrial* e *economias externas de aglomeração* (Marshall, 1890 e 1990)²³.

A atmosfera industrial manifesta-se numa “oferta permanente de informação, ideias, ‘inputs’, maquinaria e serviços específicos a uma indústria” (Amin e Thrift, 1992: 579). Também Becattini (2006: 3) refere que a comunidade local se encontra nela embrenhada a ponto de “se um homem inicia uma nova ideia, esta é tomada por outros e combinada com sugestões destes” tornando-a “fonte de novas ideias”. De acordo com Pezzini (2003: 16) é precisamente a existência da atmosfera industrial que vai permitir a acumulação e a difusão das competências técnicas no mercado local de trabalho, incluindo a capacidade de lidar com os mercados internacionais, e do conhecimento que suporta os processos de inovação.

Quanto às “economias de distrito” percebe-se que estas consistem em vantagens decorrentes da aglomeração espacial de empresas ligadas a uma indústria específica (o “distrito industrial”), externas às unidades de produção individualizadas mas internas à indústria espacialmente concentrada, a ponto de favorecer uma elevada especialização produtiva. Segundo Amin e Thrift (1992: 572), elas são: *i*) construção de uma base local de sabedoria e “know-how” e de uma cultura de flexibilidade laboral e cooperação graças a uma densa

²² Reconhece-se nesta abordagem os estágios segundo a Teoria do Ciclo de Vida (Vernon, 1966), referida na secção 2.1.1, transposta para o domínio da relação entre inovação e espaço.

²³ A seguinte passagem é ilustrativa da distinção entre economias de localização geográfica e economias associadas ao aumento da escala de produção, quer internas quer externas: “*Many of those economies in the use of specialized skill and machinery which are commonly regarded as within the reach of very large establishments, do not depend on the size of individual factories. Some depend on the aggregate volume of the kind in the neighborhood; while others again, especially those connected with the growth of knowledge and the progress of the arts, depend chiefly on the aggregate volume of production in the whole civilized world. And here we may introduce two technical terms. We may divide the economies arising from an increase in the scale of production of any kind of goods, into two classes – firstly those dependent on the general development of the industry; and, secondly, those dependent on the resources of the individual houses of business engaged in it, on their organization and the efficiency of their management. We may call the former external economies, and the latter internal economies.*” (Marshall, 1990: 220-221)

interação social e confiança; *ii*) redução dos custos de transporte e de transação; *iii*) emergência de uma infraestrutura local de serviços especializados, redes de distribuição e estruturas de oferta.

Essa intensa especialização produtiva em determinadas regiões, nas quais se acaba por manifestar a presença de uma *comunidade industrial*²⁴ que partilha valores, código de conduta e tradição industrial vinculados ao território de suporte, pode resultar em tais dinâmicas de inovação e aprendizagem coletiva que Amin e Thrift (1992) chegam a referir a possibilidade de se desencadear um processo de “causalidade cumulativa” que faça acelerar o desenvolvimento dessas mesmas regiões, a ponto de se tornarem pólos claramente destacados de redes globalizadas de produção e distribuição.

Cautelosamente os autores afastam-se de uma visão excessivamente “localista”, tentada a generalizar os “complexos locais de produção”, como se a globalização não colocasse em causa a sua coesão (nomeadamente, dos distritos industriais); tanto mais quando os estados nacionais perdem capacidade de regulação para as grandes empresas multinacionais, que aparentemente se têm desintegrado através de processos de subcontratação mas ao mesmo tempo controlam os canais de distribuição, com poder reforçado por processos de fusão e aquisição que se intensificaram ao longo dos anos 80 e 90 do século passado (*Idem*: 575).

Uma ilação que se permite, então, retirar – em linha com uma visão *dualista* de que as assimetrias regionais parecem ser uma inevitabilidade decorrente do progresso económico e tecnológico das empresas e dos respetivos espaços geográficos de acolhimento – é que será essencial uma certa centralidade (traduzida numa espécie de seleção natural de espaços específicos) em matéria de localização dos atores estratégicos segundo o modelo sistémico de inovação que atrás se deu conta.

Tais espaços deverão ser geograficamente reconhecidos pela existência de aglomerações de empresas, instituições e grupos sociais que interagem em comunidade dentro daqueles territórios centrais “*a ponto de gerar e reforçar a atmosfera industrial que fomenta as estruturas do conhecimento, comunicação e inovação requeridas para assegurar vantagem competitiva numa dada fileira produtiva*” (*Id.*: 577). Funcionarão como centros de socialização e decisão (coletiva), reunindo um conjunto de atores estratégicos para a inovação

²⁴ Trata-se de um conceito introduzido por Alfred Marshall e utilizado por Piore e Sabel no seu livro seminal publicado em 1984 (objeto de leitura detalhada no subcapítulo 3.2).

no seio de uma dada indústria, disponibilizando bens de consumo coletivo tais como: redes locais de contactos, estruturas de conhecimento e uma plêiade de instituições de suporte ao empreendedorismo individual.

Sendo assim, em sintonia com a reflexão de Piore e Sabel (1984) acerca da ascensão de um “*modelo de especialização flexível*” (subcapítulo 3.2), é entendimento de Amin e Thrift (1992) de que esta localização preferencial por determinados espaços será espelho de um padrão de organização industrial bastante diferente do tradicional hábito da empresa verticalmente integrada e hierarquizada de concentrar as suas funções estratégicas, a sua cúpula organizacional (‘overhead’), em sedes localizadas nas principais cidades metropolitanas.

Pelas características descritas, estas localizações serão territórios que acolhem uma comunidade local que ao funcionar em estreita interação social se constitui ela própria como um fator determinante na sustentação da supremacia mercantil da indústria local. Tal realidade assume especial relevo em fileiras produtivas fortemente sujeitas aos seguintes fatores de pressão à escala global: *i)* concorrência baseada no conhecimento; *ii)* padrões tecnológicos em rápida mutação; *iii)* volatilidade nos respetivos mercados.

Ora, constituindo-se como centros de representação, interação e inovação, os territórios em causa (não necessariamente grandes metrópoles mundiais, como é o caso de um “clássico distrito Marshalliano” como Santa Cruz, em Itália, analisado por Amin e Thrift (1992) em contraponto à ‘City’ londrina) afirmam-se como localizações privilegiadas na medida em que permitem uma elevada dispersão de custos e riscos entre agentes individuais, graças à continuidade dos fluxos de informação, de bens e de serviços entre empresas, instituições e grupos sociais.

Daí poder-se deduzir que estas localizações serão altamente atrativas para as empresas, independentemente da sua dimensão, em face da atmosfera industrial (e social) que proporcionam; pelo que contribuem para reduzir custos de transação e incerteza. Registe-se, de passagem, que o conceito de custos de transação “*repousa na constatação de que o funcionamento dos mercados implica determinados custos de utilização: busca de informações, negociação, estabelecimento de contratos, seguros contra a incerteza*” (Veltz, 2000: 206).

Mas não se pense que a “receita” para o sucesso desses “centros” poderá ser replicada facilmente para outros territórios, designadamente aqueles que se encontram em situação de atraso no seu desenvolvimento em infraestruturas face aos primeiros. É que à partida, deverá existir localmente uma massa crítica de “*saber-fazer*” (‘know-how’, no texto original), competências e aptidões, capacidade financeira, uma infraestrutura sociocultural e institucional capaz de desenhar e financiar uma agenda industrial comum, e hábitos de empreendedorismo de modo a encorajar o crescimento por via da desintegração vertical da divisão do trabalho (*Id.*: 585).

Perante tais pré-requisitos, estes investigadores alertam para a consciencialização dos atores relevantes para o desenvolvimento regional/local quanto à sua impotência para criarem estruturas que em face da natureza heterogénea e complexa das mesmas só poderão surgir a longo prazo, apesar dos habituais compromissos eleitorais dos responsáveis políticos locais ou mesmo nacionais. Está-se, assim, perante um claro alerta às comunidades regionais e locais para que em nome de um efetivo desenvolvimento (sustentável) façam uso de ferramentas de captação de investimento qualificante que promova a valorização dos recursos endógenos; nomeadamente em matéria de reforço da base local de capital humano e de capacidade de iniciativa empresarial, facilitando a integração das respetivas economias no espaço económico global com base num modelo competitivo assente no conhecimento e na inovação.

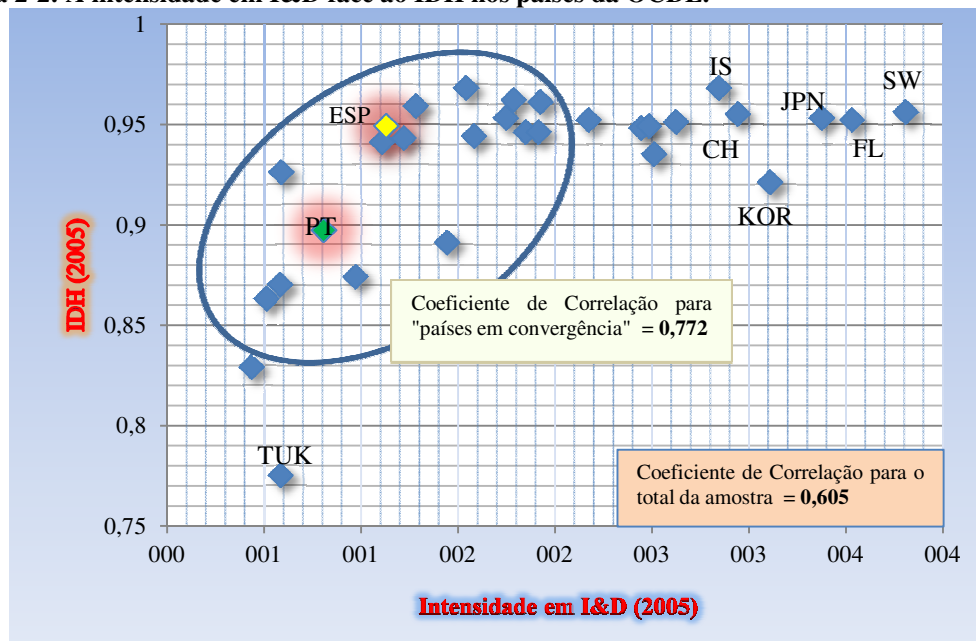
Esta ilação tem tanto mais sentido quando trabalhos de investigação sobre a forma como certos setores de atividade económica (e as respetivas regiões de implantação) se têm adaptado à liberalização do comércio internacional e à desregulamentação dos mercados demonstram a tendência para fileiras produtivas funcionalmente desconcentradas e espacialmente fragmentadas, conforme exposto na secção seguinte.

Daí que a circulação do conhecimento e das novas ideias que poderão resultar em inovação (nomeadamente, de produto e processo) tenha um significado tão especial em matéria de política regional, a ponto de se admitir que o grau de desempenho regional em inovação possa estar associado a uma hierarquia regional em matéria de desenvolvimento.

Recorrendo a indicadores de uso vulgar nas comparações internacionais entre países ao nível do desenvolvimento, diga-se que essa relação adquire consistência face à evidente associação (linear) entre o ‘ranking’ por países do *Índice de Desenvolvimento Humano* (IDH) - que tem na educação uma das componentes estruturais - e a *intensidade em I&D* (definida no anexo

XI) nas economias nacionais tendo por referência uma ‘cross-section’ formada por um grupo de “países em convergência” (Figura 2-2).

Figura 2-2: A intensidade em I&D face ao IDH nos países da OCDE.



Fonte: elaboração própria a partir de dados extraídos de OCDE (2009) e PNUD (2007).

O IDH trata-se de um indicador composto que reflecte de forma conjunta as seguintes dimensões fundamentais: “uma vida duradoura e saudável” (esperança média de vida, em anos), “conhecimento” (taxa de literacia e nível de escolaridade) e “um padrão de vida decente” (produto interno bruto ‘per capita’, medido em dólares em paridade de poderes de compra) – PNUD (2007)²⁵.

Torna-se, então, pertinente admitir que o desenvolvimento das economias locais e regionais, incluindo a sua dinâmica produtiva, estará dependente da introdução e difusão das inovações e conhecimento que impulsionam a transformação e renovação do sistema produtivo; tanto mais que, “em última análise, a acumulação de capital é acumulação de tecnologia e conhecimento” (Vázquez-Barquero, 2000: 53).

Importa não perder de vista a importância dos atributos qualitativos (tangíveis e intangíveis), mercantis e não mercantis, específicos aos próprios territórios e suscetíveis de incrementar o desempenho inovador das empresas neles localizadas (a discutir na secção 2.1.3). Todavia, há

²⁵ Aborda-se novamente este indicador no subcapítulo 5.5 para uma comparação muito sucinta com a “pegada ecológica” (capítulo 7).

que ter presente que os mesmos atributos poderão ser um fator de diferenciação territorial, a ponto de gerar assimetrias persistentes - como se esclarece na secção 2.1.4.

2.1.3 A territorialização das economias externas do conhecimento

É pouco provável que a difusão do conhecimento novo e a sua concretização em inovação siga um padrão homogéneo no espaço, nomeadamente à escala nacional (como se demonstrou na Figura 2.2). Com efeito, dados os argumentos e evidências explanados na secção anterior (os quais favorecerem a hipótese teórica de polarização geográfica da inovação) oferece-se como empiricamente consistente a ideia alimentada por vários investigadores acerca de uma génese territorial subjacente à inovação, tendo como referências pioneiras as contribuições “territorialistas”/“localistas” de autores como Friedmann e Weaver (1981) e Stöhr (1981) – contribuições que serão analisadas na subsecção 2.2.2.1 no âmbito das designadas teorias do desenvolvimento regional. A partir de então viriam a multiplicar-se segundo várias linhas de investigação os autores interessados no estudo de um hipotético nexo de causalidade entre as externalidades espaciais do conhecimento e os atributos específicos dos territórios propiciadores ou inibidores de tais efeitos; conforme, aliás, se pode constatar nos trabalhos de sistematização da literatura relevante levados a cabo por Méndez (2002), Moulaert e Sekia (2003) e Simmie (2005).

A sua filiação em diferentes universidades norte-americanas e europeias vem a refletir-se numa miríade de conceitos de natureza socioeconómica, institucional, histórica e política (*desenvolvimento endógeno, ancoragem local, capital relacional/social, governança territorial, proximidade, etc.*) que, para lá das suas diferenças mais ou menos substantivas, têm como traço comum a valorização do espaço enquanto *território*. Fazendo uso das palavras do professor Raul Lopes, estas diversas correntes de pensamento “*passam a encarar a região não como suporte passivo de recursos, mas como uma entidade geradora de novos recursos através de complexas formas organizacionais de génese local propiciadoras de múltiplas interações entre os actores locais, bem como entre estes e outros actores situados noutros pontos (...)*” (Lopes, 2001: 103).

Nesta linha de investigação os diversos estudos publicados por estes autores têm vindo a propor conceptualizações de modelos de Desenvolvimento Regional alternativos aos tradicionais “pólos industriais”. Destacam-se, a título exemplificativo, as abordagens dos *Distritos Industriais Italianos* (Bagnasco, 1977 e Becattini, 1979), dos *Sistemas Produtivos Localizados* (Maillat, 1998), dos *Clusters Industriais* (Porter, 1990 e 1998), do *Meio Inovador*

(Aydalot, 1986 e Camagni, 1991 e 1995a), da *Região Inteligente/Aprendiz* (Florida, 1995; Ferrão, 1996 e Morgan, 1997) e dos *Sistemas de Inovação* (Lundvall, 1992, Edquist, 1997 e 2005, Cooke *et al.*, 2004). Mais recentemente, esse debate tem sido animado pelas *Regiões do Conhecimento* e os '*Clusters*' Criativos, que têm tido acolhimento nas “estratégias regionais de inovação” da União Europeia – desde as prioridades inscritas na *Estratégia de Lisboa renovada* (Rodrigues, 2006: 14-15) – e nos estudos de governança e competitividade regionais da OCDE (referências várias)²⁶.

Para lá das diferenças mais ou menos acentuadas entre as diversas escolas de pensamento que dominam na atualidade o panorama da discussão académica em matéria de desenvolvimento regional, existe um princípio teórico unificador e consensual: a “natureza do meio” em que uma empresa esteja inserida condicionará a capacidade inovadora desta e a atratividade que o território de implantação possa exercer na captação de fluxos de investimento directo privado, uma condição '*sine qua non*' para o crescimento económico regional de longo prazo e para o bem-estar social das respetivas populações; sendo estes dois pilares fundamentais para o *desenvolvimento sustentável* (OCDE, 2008a: 27).

Quando se afirma que *o território é um sujeito ativo do desenvolvimento local e regional* (Veltz, 1995; Lopes, 2001) tal sugere que no cerne do crescimento económico estará uma dialética entre duas esferas de competitividade (territorial e empresarial), reforçada pela globalização e pelo realce consensualmente conferido aos fatores complexos e dinâmicos de competitividade. Com a globalização, a competitividade empresarial entrecruza-se com a competitividade entre regiões e cidades de diferentes países, sendo que sairão vencedoras aquelas que possuem ativos territoriais mais fortes, neles residindo as vantagens competitivas territoriais (OCDE, 2001: 18)²⁷.

Na medida em que a competitividade territorial se traduz na atratividade do território (área ou região), torna-se inevitável reconhecer a importância determinante que sobre ela terão as

²⁶ A atual literatura sobre ciência e política regionais é fértil em designações que, em geral, valorizam o *conhecimento*, a *criatividade* e a *inovação* enquanto ativos intangíveis vinculados aos territórios. É o caso das “Regiões do Conhecimento” destinadas a “*promover o envolvimento activo dos intervenientes locais na elaboração de estratégias de conhecimento regionais*” (Comissão Europeia, 2007a: 158).

²⁷ Segundo o texto original: “Areas, in fact, have characteristics (their territorial capital) that can influence the location decision of enterprises. In an increasingly global and competitive world, areas are becoming a key variable for the competitiveness of enterprises. They play an essential role as a catalyst. The regions and cities that win are those that have the strongest assets, so it is possible to speak of the competitive advantages of areas.”.

economias externas de aglomeração, particularmente na forma de “economias de proximidade”, face a um novo modelo de organização industrial que tende a rivalizar nas economias industrializadas com o paradigma Fordista de produção em massa - designado por “especialização flexível” (ou “acumulação flexível”):

Especialização flexível é uma estratégia de permanente inovação: acomodação a permanente mudança, mais do que a controlar. Esta estratégia é baseada em equipamento flexível (multi-uso); trabalhadores qualificados; e na criação, através de políticas, de uma comunidade industrial que restringe as formas de competição àquelas que favorecem a inovação. (Piore e Sabel, 1984: 17)

Para que se esclareça a filosofia subjacente a este modelo importa notar que com a globalização se tem vindo a assistir a uma pressão crescente nos mercados internacionais (incluindo bens transacionáveis e não transacionáveis) para uma inovação sistemática, fruto da procura cada vez mais sofisticada e da concorrência decorrente da integração económica mundial que tornam a procura volátil e, ao mesmo tempo, reduzem o ciclo de vida do produto.

Daí que nas indústrias de *alta tecnologia*²⁸ muitas empresas optem por uma descentralização espacial das suas unidades funcionais (particularmente, as multinacionais): preferem conservar nos principais centros urbanos (o “centro”, segundo a literatura) aquelas unidades que requerem competências em I&D, gestão, finanças e marketing e optam por deslocalizar para a “periferia” as unidades de produção (quando já estão criadas rotinas a nível dos novos processos de fabrico ou quando o novo produto já passou o teste de mercado). Em matéria de organização industrial a uma escala global assistiu-se, por conseguinte, desde meados da década de 1980 a uma evidente fragmentação espacial das fileiras produtivas (Amin e Thrift, 1992 e 1994; Tödtling, 1994).

Esta estratégia de fragmentação espacial resulta, por um lado, de tais centros (sendo compostos maioritariamente pelas metrópoles de projeção mundial) se afigurarem como espaços privilegiados em matéria de dotação em capital humano e criatividade (fatores/inputs determinantes para a busca de novas soluções tecnológicas, organizacionais, financeiras e de comunicação com o cliente); por outro, são centros de consumo, cuja elevada dimensão permitirá avaliar a receptividade ao novo produto num curto espaço de tempo quer

²⁸ Esta categoria surge no contexto de uma taxonomia estabelecida pela OCDE para distinguir os vários tipos de indústrias, concebidas no sentido abrangente que a literatura anglosaxónica lhe atribui (comparável a ramos de atividade, numa leitura mais conservadora) esclarecida na secção 2.1.2, nota de rodapé 16.

pela sua elevada densidade populacional (que facilita o contacto com a potencial clientela), quer pela facilidade em contratar agências especializadas em estudos de mercado. Em conjunto, tais atributos ajudam a reforçar a capacidade inovadora das empresas e a responderem prontamente às recentes tendências do mercado onde se inserem, melhorando o seu posicionamento competitivo no mercado regional, nacional e global.

A gestão estratégica das empresas com integração vertical, à luz da referida dialética *empresa – território* (sobretudo quando este se perspetiva como “meio inovador”) sumariamente consistirá em otimizar a localização das diversas unidades funcionais consoante os requisitos em termos de recursos associados a cada uma delas e as respetivas dotações existentes em cada região.

Paralelamente, para a grande empresa é importante estabelecer parcerias estratégicas com pequenas e médias empresas (PME) locais cujo ‘know-how’ poderá potenciar inovações de processo (de carácter incremental), para além de proporcionarem uma redução de custos operacionais – nomeadamente na área de aprovisionamento (pelo sistema de ‘Just-in-Time’) – recorrendo à externalização de secções/atividades consideradas não centrais no seu negócio principal. As grandes empresas poderão, assim, alcançar ganhos de eficiência em face desta desintegração vertical e fragmentação espacial; ao mesmo tempo que se libertam recursos financeiros próprios vitais para o financiamento de projetos inovadores.

Em última análise, dir-se-ia que é uma dupla perspetiva de proximidade que está implícita nestas vantagens económicas externas às empresas:

- i) *Do mercado consumidor e dos parceiros estratégicos* (centros de I&D e serviços avançados de apoio às empresas – incluindo consultoria financeira e de propriedade intelectual), a favorecer a redução dos custos de transação e a inovação de produto;
- ii) *Dos fornecedores e concorrentes* (potenciadores da inovação de processo). Esta visão contraria o paradigma da grande empresa alicerçado na ideia de exploração das economias internas de escala e de gama, que nortearam o “paradigma Fordista” de competitividade empresarial predominante até meados dos anos 1980 na generalidade das fileiras industriais (siderurgia, petroquímica, farmacêutica, automóvel, etc.), e por conseguinte sujeitas a uma integração vertical e produção em massa.

O protagonismo que as microempresas e pequenas empresas passam, assim, a ter na literatura sobre economia da inovação e do território enquanto agentes potencialmente inovadores encontra razões de fundo no facto de estarem fortemente ancoradas ao local de vivência

sociocultural dos respetivos empresários fruto de uma complexa teia de ativos intangíveis, intrínsecos à região, não transferíveis ou dificilmente reproduzíveis noutras regiões. Eis uma proposta de síntese, sem a pretensão de cobrir todo o leque de contributos teóricos em torno da relação funcional entre inovação e território:

- i) A *tradição industrial local*, sinónimo de que a região será um reservatório de conhecimento tácito, fértil em mão de obra especializada, reduzindo custos na contratação e formação profissional às empresas interessadas (‘economias de distrito’ de acordo com Amin e Thrift, 1992 e Camagni, 1995a);
- ii) A *receptividade à inovação por parte do tecido empresarial da região*, de importância estratégica perante a necessidade de diferenciação de produto e especialização em nichos de mercado (Piore e Sabel, 1984; Veltz, 2000; Rallet e Torre, 2004);
- iii) O envolvimento das empresas em redes locais de transferência de conhecimento dificilmente codificável, propiciadoras de ‘spillovers tecnológicos’ entre empresas de uma mesma indústria por via das trocas formais (do tipo ‘input-output’, como tipicamente ocorre numa fileira produtiva) bem como de *interdependências não mercantis* na aceção empregue por Storper (1997), incluindo *o mercado de trabalho, instituições públicas e regras de ação, costumes, compreensões e valores espacialmente contextualizados a uma escala local ou nacional*, inspirado na Teoria Evolucionista (Nelson e Winter, 1982 e Dosi, 1988a).
- iv) O clima de tolerância da comunidade local face ao eventual insucesso empresarial de um seu membro, aliado ao sentimento de pertença individual a essa mesma comunidade, resultantes de uma identidade cultural construída a partir da comunhão histórica de um código de conduta, tradições e laços familiares e de camaradagem entre os seus membros, que asseguram uma “cidadania virtuosa” (Piore e Sabel, 1984, Putman, 1993) traduzida em reforço do capital social;
- v) O nível de *capital social* de uma comunidade local (Putman, 1993 e 2000) necessário à partilha de informação estratégica para a inovação incremental dentro da região, servindo como canal a elevada mobilidade dos indivíduos detentores de “saber fazer” entre empresas locais, genuinamente motivados para a criação do seu próprio negócio depois de reunirem a adequada experiência, ativando o empreendedorismo local;
- vi) A existência de *espessura/densidade institucional local* (Amin e Thrift, 1994; Torre e Gilly, 2000), i.e. uma massa crítica de instituições (organizadas em torno de um sistema regional de inovação) a par de um quadro normativo-legal e de valores socioculturais partilhado pelos agentes públicos e privados, eficiente na regulação das transações (Storper e Scott, 1995) a ponto de inculcar a confiança vital entre os agentes para a cooperação em redes sociais de empreendedorismo local;

- vii) *A capacidade de governança territorial* tendo por base a hibridação de proximidades local-global e geográfica-organizacional (Torre, 2000; Torre e Gilly, 2000; Rallet e Torre, 2004), apelando a mecanismos de coordenação local que visam mediar conflitos latentes na exploração dos recursos naturais e na ambivalência dos territórios predominantemente rurais, eventualmente aliada à existência de um certo grau *de autonomia política* a nível local (Vázquez-Barquero, 2000);
- viii) A presença de *amenidades turísticas e residenciais* na região, ativos importantes para a promoção do turismo cultural e de negócios. A estas amenidades intrinsecamente territoriais se associam as amenidades rurais (OCDE, 2006)²⁹.

Esta amálgama de atributos territoriais, de composição e qualidade variáveis consoante os territórios em análise, a par da presença das infraestruturas de suporte à atividade produtiva (acessibilidades, conectividade e disponibilidade de serviços intensivos em conhecimento³⁰), configuram uma espécie de atmosfera “industrial” (Marshall, 1890) e “social” (Amin e Thrift, 1992 e 1994) potencialmente geradora de vantagens competitivas gratuitas para as empresas que nela se embrenhem, cuja natureza importa compreender para que se esclareça as diferentes conceptualizações atrás referidas. Ao mesmo tempo, tais atributos favorecem a autonomia em matéria de governança territorial pelo facto de as dinâmicas de inovação empresarial enquanto expressão da tensão local-global (Benko e Lipietz, 1994; Reis, 2003; Rallet e Torre, 2004) induzirem a adaptabilidade das instituições económicas, sociais e culturais à especialização flexível imposta aos sistemas de empresas implantados num dado território - na medida em que se fomente a aprendizagem coletiva na forma de retenção e reprodução de conhecimento inovador (codificado e tácito) por parte dos indivíduos, empresas e instituições.

Para além de induzir um maior grau de atratividade de investimento inovador e criação (líquida) de emprego, nomeadamente por parte de empreendedores naturais da região que estejam emigrados noutros territórios, o fomento da ação coletiva (enquanto forma de coordenação local) em prol das sinergias de aprendizagem favorecerá a inserção do tecido empresarial em redes globais de inovação e contribuirá para a conceção descentralizada de uma política industrial coerente com as políticas de educação e de ciência e tecnologia, em

²⁹ Segundo esta fonte os ativos rurais como a qualidade de vida e ambiente, o património natural e outras amenidades são atualmente mais procurados e, a par do progresso nas infraestruturas de transporte e comunicações, constituem verdadeiros atributos para atraírem investimento e trabalhadores (*Idem*: 13). Para uma abordagem de estudo de caso acerca da importância das amenidades rurais vide, por exemplo, Ruivo (2007).

³⁰ Uma extensa lista destes serviços poderá ser consultada em OCDE (2009a: 46).

ordem a orientar eficazmente os recursos e as competências regionais à luz do paradigma da economia do conhecimento (Freeman e Soete, 2007)³¹.

Pode-se, em última análise, concluir que a *inovação é um produto do território* graças às externalidades espaciais positivas na forma de economias de organização específicas à indústria (através da desintegração vertical) e às economias de aglomeração (na forma de economias de proximidade) quando este se encontra imbuído daquela “atmosfera”, a qual se vai renovando por via da permanente aprendizagem coletiva local, conferindo-lhe a natureza de *meio inovador* (Aydalot, 1986; Maillat, 1997) – a debater na secção 2.2.3.

É neste quadro teórico que a presente secção remete no seu título para a *territorialização* dos benefícios inerentes à difusão do conhecimento, a partir de múltiplas interações entre diversos atores, não estritamente vinculados à produção do conhecimento no sentido formal. Num sentido mais amplo, o termo assinalado tem subjacente “contextualizações do funcionamento económico e social em que a *proximidade* é especialmente valorizada” graças aos benefícios que dela resultam sob a forma de economias externas fruto das relações intensas proporcionadas pelas aglomerações espaciais, que ajudam a entender porque determinados espaços (territórios) se exibem como locais especialmente aptos para a produção do conhecimento (Reis, 2007: 138-139).

Mas se existem regiões insuficientemente dotadas dos atributos/ativos cruciais para gerar inovação então, numa interpretação *a contrario* do que é postulado pela teoria subjacente ao paradigma da economia do conhecimento, permite-se questionar quais serão as ameaças e as oportunidades que se oferecerão a estas. Por isso, na secção seguinte será contemplada a sua sistematização tendo como objeto geográfico de análise os diversos territórios à escala infranacional espalhados pelo globo com referência a conceituados autores ligados à conceção dualista do desenvolvimento regional.

³¹ Os autores afirmam que as políticas de inovação na Europa têm falhado na criação de incentivos suficientes para fazer emergir um processo de inovação com o perfil de ‘Schumpeter Mark I’ (secção 2.1.1), o que em seu entender está na origem do “*paradoxo europeu da investigação*” (Soete, 2000): “*Enquanto a Europa investe na investigação intra-europeia, na colaboração e no intercâmbio de conhecimentos científicos entre cientistas europeus e no fortalecimento tecnológico do potencial competitivo das empresas europeias, as vantagens de uma tal colaboração geograficamente ‘circunscrita’ foram-se tornando mínimas, dado o crescimento muito significativo das oportunidades para o intercâmbio rápido, à escala internacional, de informações e cooperação.*” (Idem: 26).

2.1.4 As assimetrias espaciais e sociais no contexto das redes de conhecimento

Na literatura sobre Ciência Regional, desde os *Distritos Industriais* (Marshall, 1890) até à atualidade, tem sido tema recorrente de discussão académica a lógica de organização espacial das atividades económicas e a sua relação com o Desenvolvimento Regional. Efetivamente vários autores contemporâneos (da Nova Geografia Económica de Paul Krugman à Escola Territorialista³²) têm-se debruçado sobre a questão de os territórios revelarem uma capacidade diferenciada para atrair empresas competitivas, em muitos casos sugerindo a existência de economias externas resultantes da sua aglomeração espacial, a par de economias de escala e de gama (internas à empresa) como causa de um inevitável modelo dualista (ou dicotómico) de desenvolvimento. Na origem da sua conceção encontram-se os autores ‘clássicos’ como Myrdal (1957) e Hirschman (1958) com a sua reflexão em torno dos efeitos de causalidade circular e cumulativa, acompanhados pela perspectiva de um processo polarizado de desenvolvimento refletida na Teoria dos Pólos (Perroux, 1955) e no modelo Centro-Periferia (Friedmann, 1972) – marcos fundamentais, a par de outros autores, das teorias do crescimento regional (subsecção 2.2.2.1).

A emergência de um novo paradigma de competitividade, imposto pela liberalização do comércio internacional e alicerçado na economia do conhecimento, conforme abordado na secção anterior, não veio contrariar esta falha de mercado (Polèse, 1998), porquanto a elevada mobilidade do capital financeiro e do capital humano (fruto da globalização), associada às economias de aglomeração intrínsecas aos centros do conhecimento – ora de proximidade/aprendizagem, ora de urbanização/localização, vem dar continuidade à lógica de uma hierarquia territorial de desenvolvimento regional, ainda que com uma natureza menos dicotómica.

Acompanhando de perto a classificação estabelecida pela OCDE (2010), que distingue as regiões predominantemente rurais das regiões predominantemente urbanas em função da densidade populacional (caracterizadas em pormenor no subcapítulo 5.1) e atendendo ao

³² A referida Escola Territorialista abarca, na sistematização de Simmie (2005), as correntes de pensamento dos Distritos Industriais, dos Sistemas Produtivos Territoriais e dos Meios Inovadores focadas nas interações intencionais e não intencionais no seio de comunidades industriais (Piore e Sabel, 1984) abertas ao exterior, com foco na inovação incremental por via da inserção em redes locais e externas de inovação. Quanto à corrente dos Sistemas de Inovação entende-se que traduz mais uma visão institucionalista da governança territorial com especial enfoque no papel das universidades e dos centros de I&D segundo uma conceção sistémica do processo de inovação, valorizando as políticas públicas nos domínios da investigação científica e do desenvolvimento tecnológico, particularmente as parcerias entre o sistema científico e tecnológico e o sistema produtivo.

papel exercido pelas economias de aglomeração (sistematizadas na secção 2.2.2) na concentração espacial das atividades económicas tem-se, então, por ordem decrescente de importância no panorama mundial (OCDE, 2005 e 2009a):

- i) *Cidades e regiões centrais*: as “cidades globais” (Sassen, 2001)³³, as regiões metropolitanas (como o Silicon Valley ou a região de Öresund³⁴) e a maioria das capitais europeias;
- ii) *Regiões intermédias*: a larga maioria das cidades de pequena e média dimensão, funcionalmente organizadas em sistemas policêntricos coerentes em termos de complementaridades entre cidades e interdependências com as regiões rurais próximas;
- iii) *Regiões periféricas*: a maioria das regiões rurais, situadas fora da ‘*hinterland*’ (área de influência) das grandes cidades e dos sistemas policêntricos, podendo ser consideradas como regiões remotas (Brezzi *et al.*, 2011);
- iv) *Regiões ultraperiféricas*, situadas a um nível extremo de atraso relativamente ao contexto regional da OCDE.

Importa reter a noção de que o conhecimento é, do ponto de vista do seu usufruto, um bem público quase puro³⁵ pois, não obstante estar disponível em redes de distribuição (difusão) sob

³³ Nesta reedição da obra original, publicada em 1991, Saskia Sassen designa de *cidade global* um número singular de cidades que por via do progresso das telecomunicações globais e da integração mundial dos mercados financeiros e dos serviços especializados (consultoria jurídica e auditoria) ascenderam ao topo da hierarquia urbana mundial beneficiando da aglomeração dos centros de decisão dos maiores grupos financeiros a nível mundial e das indústrias espacialmente fragmentadas à escala global mas controladas por grandes empresas. A autora assume que parte, se não mesmo a totalidade, de funções administrativas (contabilidade, serviços jurídicos, relações públicas, programação e telecomunicações, ...) tende a ser objeto de externalização em face da maior complexidade na coordenação dessas fileiras, dado o crescente número de transações envolvidas, e da maior incerteza dos mercados (pela redução do ciclo de vida dos produtos); sendo que o “quartel-general” dessas empresas prestadoras de serviços globais altamente especializados tende a se localizar nas “cidades globais” (Londres, Nova Iorque e Tóquio). Em suma, podem ser perspectivadas como “lugares” de: i) *produção de serviços especializados reclamados por organizações complexas para coordenar uma rede espacialmente dispersa de fábricas, escritórios, e pontos de atendimento*; ii) *produção de inovações financeiras e conceção de mercados, ambas centrais para a internacionalização e expansão da indústria financeira*. Note-se que a autora reconhece a indústria financeira e de serviços especializados às empresas como dínamos da economia mundial, em lugar das indústrias manufatureiras.

³⁴ Segundo a OCDE (2003), o dinamismo da região de Öresund (compreendendo parte dos territórios da Suécia e da Dinamarca, incluindo grandes cidades como Copenhaga e Malmo) espelha uma experiência bem-sucedida graças à estreita cooperação entre universidades, empresas líderes de mercado e responsáveis políticos, permitindo alcançar a excelência em termos de investigação fundamental e aplicada em setores de forte intensidade tecnológica – incluindo a indústria farmacêutica, biomedicina e TIC – e sustentar uma indústria alimentar que a todo o tempo procura novos processos e produtos “amigos do ambiente”. A existência de uma ponte a ligar os dois países poderá favorecer as economias de aglomeração de indústrias e serviços intensivos em conhecimento, potenciando efeitos de polarização de tipo cumulativo em cidades que à partida já são importantes polos de desenvolvimento (Cooke, 2004).

³⁵ Segundo a literatura de Economia Pública, um “bem público” puro tem as características de produção e provisão públicas, significando que a sua obtenção para usufruto de uma comunidade local de consumidores

a forma de acesso massificado à escala global através das tecnologias de comunicação e da informação (TIC), sem rivalidade e (quase) sem congestionamento para a comunidade académica e demais utilizadores, os receptores terão de reunir as adequadas competências e aptidões para o descodificar. A este respeito Richardson (1981: 303) já alertava para o facto de a disponibilidade do conhecimento numa dado ponto do espaço não garantir a sua aplicação:

“As determinantes socioeconómicas e o nível de “mentalidade de crescimento” numa determinada área podem limitar ou ampliar consideravelmente a sua taxa de absorção de aperfeiçoamentos técnicos vindos de fora. (...) Finalmente, qualquer que seja o nível dos custos de comunicação para a transmissão de novo conhecimento técnico, elementos monopolistas podem reduzir a mobilidade espacial do progresso técnico. O segredo, os acordos de patentes e a discriminação por parte das instituições financeiras que fornecem capital a longo prazo são exemplos evidentes de imperfeições de mercado que podem resultar numa transmissão espacial muito lenta do novo conhecimento técnico, em comparação com a que ocorreria se as condições fossem outras.”

Portanto, ainda que o Estado atue eficazmente ao nível da regulação dos mercados melhorando a respetiva eficiência, não será condição suficiente aceder à informação para que esta possa ser efetivamente assimilada por parte de novos utilizadores com fins mercantis; importa saber interpretá-la de modo a gerar a inovação e, assim, sustentar o emprego (inclusive nos setores “low-tech”; na aceção de Fagerberg, 2005)³⁶.

Também Amin e Thrift (1992: 576-577) dão o seu contributo nesta questão da capacidade diferenciada dos indivíduos para descodificarem e explorarem comercialmente (‘exploit’) a informação potencialmente geradora de vantagens económicas externas ao mencionarem os problemas de representação, interação e socialização que entendem estar inerentes ao processo de desintegração vertical vivido no seio fileiras produtivas com a progressiva globalização desencadeada a partir de meados da década de 1980.

Estes autores fazem notar que a capacidade de interpretar a lógica interna de funcionamento de uma dada fileira produtiva globalizada será limitada a grupos de especialistas e peritos, interpretados como círculos sociais restritos. Tal realidade entende-se que não só irá contribuir para acentuar o carácter assimétrico da massa de informação disponível nas redes

beneficiários, sem que exista rivalidade ou exclusão na respetiva fruição, reclama o esforço coletivo na forma de financiamento público de parte ou da totalidade dos custos de produção (podendo esta ser assegurada por instituições privadas). No caso particular do conhecimento assume-se, portanto, que este proporciona um benefício económico gratuito à comunidade local, ou mesmo extra-local, identificado na literatura por externalidade espacial positiva - ou ‘knowledge spillover’, termo corrente na literatura sobre inovação.

³⁶ Correspondem, na taxonomia de Pavitt (1984), aos setores dependentes dos fornecedores (incluindo a agricultura, em termos da fileira agroalimentar).

sociais organizadas em torno desses centros, como ditará nas próprias fileiras a evidente presença de hierarquias socioeconómicas (Castells, 1996).

Ainda a respeito da relação entre o tipo de inovação (nas acepções de processo e de produto) e o comportamento do emprego, Pianta (2005: 590) esclarece:

O tipo de inovação é importante. A evidência demonstra que é essencial distinguir entre inovação de produto (novidade ou imitação) que tem geralmente um impacto positivo no emprego, e a inovação de processo (adoção e uso de novas tecnologias) normalmente com efeitos negativos.

Ora, cruzando esta “evidência” com a constatação da divisão espacial da inovação gerada nas empresas (Tödtling, 1994) - exposta na secção 2.1.3 – pode-se chegar ao seguinte corolário: as regiões periféricas (e, sobretudo, as ultraperiféricas) estarão mais expostas ao risco de desemprego estrutural e a níveis de rendimento real ‘*per capita*’ mais baixos.

Por conseguinte, as externalidades espaciais do conhecimento (*‘knowledge spillover’*), tenderão a induzir efeitos (líquidos) de “centrifugação” (concentração espacial) dos recursos com maior potencial de criação de valor e emprego nas economias mais desenvolvidas. Tal tendência torna cada vez mais difícil às regiões periféricas e ultraperiféricas (em regra, localizadas longe dos principais centros do conhecimento, as cidades globais e regiões centrais) consolidar uma base local de recursos territoriais específicos e atores locais promotores da inovação, nos termos referidos nas secções anteriores.

As regiões carenciadas de fatores indutores de proximidade (nas suas várias acepções, analisadas no subcapítulo 2.3) entre os agentes económicos e institucionais sujeitam-se a estar afastadas das redes globais do conhecimento e da inovação, inibindo-se a sua capacidade endógena de formação de capital humano. Torna-se, assim, praticamente irremediável a sua especialização produtiva em atividades (ou segmentos de atividades) de reduzido valor acrescentado, recorrendo intensivamente a pessoal habilitado para o exercício de atividades rotineiras, insuficientemente apetrechado de competências valorizadas pelos setores intensivos em conhecimento; como tal, usufruindo de reduzida remuneração real.

Face ao fraco poder de compra da respetiva população empregada - que impede às respetivas economias regionais de enveredarem por trajetórias de crescimento sustentado na base da dimensão dos seus mercados internos – não espanta que historicamente o progresso económico e social seja regido por uma lógica de industrialização comandada a partir do exterior, visível aliás no “paternalismo” das grandes empresas e no seu elevado grau de influência nas instituições locais (Piore e Sabel, 1984; a discutir no subcapítulo 3.2).

Com a globalização e a reorganização industrial sucede que tende a agravar-se o grau de exposição dessas regiões ao “síndrome da filial” (Maillat, 1997)³⁷: as políticas setoriais definidas centralmente segundo uma conceção “de cima para baixo” do desenvolvimento regional, sem qualquer formatação e adaptação às especificidades locais (Barbosa de Melo, 2002), deixa a economia e as populações locais reféns das opções estratégicas das empresas multinacionais agravando o impacte socioeconómico associado ao risco eminente de deslocalização das unidades de produção quando outros territórios se revelam mais atrativos em termos de uma estratégia focalizada estritamente na eficiência-custo.

A evidente pressão no mercado de trabalho, decorrente da inovação tecnológica (onde releva a automatização de processos produtivos que induz a substituição de Trabalho por Capital) e da perda de competitividade internacional de indústrias associadas ao paradigma Fordista, vem acentuar o carácter de persistência temporal das assimetrias numa dupla perspetiva:

a) *Social*, sobretudo nas grandes cidades onde se agudiza o leque salarial dada a concentração metropolitana das atividades ligadas à economia do conhecimento – as melhor remuneradas, a ponto de proporcionarem um elevado índice de qualidade de vida aos respetivos trabalhadores (incluindo o acesso às zonas residenciais mais exclusivistas). Ao mesmo tempo que pela sua elevada densidade de comércio e serviços de consumo massificado acolhem um número significativo de trabalhadores com fraco poder de compra, empurrados pela “mão invisível” do mercado para bairros periféricos menos atrativos fruto de uma menor provisão de bens públicos locais que simbolizam qualidade de vida (Tiebout, 1956).

A respeito do espaço social intra-urbano, Scott (1994: 69) debruça-se sobre o “forte impacto” conjunto da divisão profissional e do processo de imigração nas áreas metropolitanas dos EUA e Europa Ocidental (com enfoque muito especial em Nova Iorque, Londres e Paris, “cidades globais”) ao nível da composição das áreas residenciais.

A desigualdade salarial patente num mercado de trabalho altamente segmentado (perante uma elevada rigidez quanto ao acesso por parte dos operários imigrantes, muitas vezes em situação de clandestinos, a categorias superiores na hierarquia profissional baseada nos ‘colarinhos brancos’ – gestores, especialistas e técnicos - e ‘colarinhos azuis’ – empregados manuais)

³⁷ O dito síndrome é explicado pelo autor nos seguintes termos: as “filiais”, atraídas pela vantagem fiscal, podem quebrar a sua “solidariedade” com o governo (nacional ou local) por meio da deslocalização assim que cessa o período de isenção fiscal, deixando um problema económico e social sério por resolver nas mãos do governo e das autarquias: não apenas as receitas fiscais que ficaram por arrecadar, como também um aumento significativo de encargos sociais para o Estado.

repercute-se numa interdependência entre a “*polarização da sociedade urbana*” e a “*diferenciação residencial intra-urbana e de formação de bairros*”: os trabalhadores mais qualificados (por ex. engenheiros e cientistas ligados à indústria aeronáutica de Los Angeles) quando deixam um emprego tendem a procurar outro na mesma zona, “ainda que existam empregos adequados às suas qualificações noutra parte da cidade” em virtude dos “compromissos residenciais” (*ibidem*).

Esse fenómeno tenderá a acentuar-se (por dificuldades económicas) entre os trabalhadores com rendimentos mais baixos, contrariando o desenvolvimento (urbano) porquanto uma das suas dimensões é a social e esta pressupõe o reforço da equidade e da coesão social (Méndez, 2001; Simões Lopes, 2002; OCDE, 2008a) ou, em termos práticos, a melhoria das condições de vida de todos os trabalhadores (Storper e Scott, 1995).

Uma evidência das preocupantes assimetrias sociais patentes nos maiores centros urbanos espelha-se no “*paradoxo urbano*” (Comissão Europeia, 2004 e 2007b): dados recolhidos entre 1996 e 2001 em cerca de 250 cidades europeias revelaram que nas de maior centralidade existia uma notória concentração espacial de empregos – relacionando o peso dos empregos nas grandes cidades com o da respetiva população residente no contexto nacional - mas paradoxalmente uma taxa de desemprego acima da média nacional (em cerca de 50 a 60% dos casos); sendo oficialmente apontada como explicação a significativa presença quer de trabalhadores imigrantes (seriamente expostos ao risco de emprego precário), quer da economia informal (onde participam sobretudo minorias étnicas, jovens e mulheres).

b) *Territorial*, ao cavar o fosso entre regiões que inovam e regiões que se “afundam” na hierarquia da inovação (visível, nomeadamente, na crescente disparidade verificada em termos de contributo regional da produtividade do trabalho para o PIB da OCDE)³⁸.

Neste contexto duplamente polarizado, oferece-se como pertinente equacionar ao nível das políticas públicas territorializadas a importância das *estratégias de eficiência coletiva* como resposta à evidente necessidade de reforçar a coesão territorial e social, como aliás se depreende das orientações estratégicas inscritas no conjunto dos Planos Operacionais que integram o Quadro de Referência Estratégico Nacional/QREN (MAOTDR, 2007). Trata-se,

³⁸ Tendo em atenção avaliar a evolução das assimetrias regionais no território da Península Ibérica, no decénio 1995-2005, recorrendo à variação percentual do contributo regional desta produtividade, estudos recentes permitiram concluir que Lisboa (NUTS II) reforçou o seu contributo em 0.71%, contrariamente ao Alentejo (-0.93%) – OCDE (2009).

em suma, de analisar como é possível dar expressão real ao desenvolvimento regional através de formas de acção coletiva organizada ao nível das comunidades territoriais, norteadas por princípios explícitos na seguinte frase lapidar de Simões Lopes (2002: 17):

“O conceito de desenvolvimento envolve dimensões que transcendem a económica: a liberdade, a justiça, o equilíbrio, a harmonia são-lhe inerentes; de tal modo que não pode considerar-se desenvolvida a sociedade, por mais rica em termos médios e materiais, onde a opressão e as desigualdades se instalaram, onde o bem-estar de alguns acontece à custa da pobreza de outros. Até onde a sensibilização existe para que a globalização respeite os objetivos do desenvolvimento?”

De passagem, urge perceber como se estruturam as relações entre os atores fundamentais para o processo de inovação no seio dos aparelhos produtivos das economias locais (e regionais) nas regiões mais prósperas (incluindo as que lideram o panorama mundial de inovação) considerando que a globalização vem modificar substancialmente a forma de organização industrial e o modo de governança associado aos sistemas territoriais de produção (subcapítulo 2.2) à conta de importantes modificações estruturais e institucionais a um nível macro-territorial; nomeadamente (Veltz, 2000; Torre, 2000; Rallet e Torre, 2004):

- A facilitação dos contactos a grandes distâncias físicas com o assinalável desenvolvimento das TIC;
- O reforço da governação supranacional com o aprofundamento da União Europeia;
- A diluição das barreiras ao livre comércio internacional patrocinada pela Organização Mundial do Comércio.

2.2 O perfil dos sistemas territoriais de produção e o desempenho inovador dos territórios: a influência do meio local.

2.2.1 Conceptualização

A diversidade de opiniões e contributos de que se tem vindo a dar conta remete para uma conjugação de explicações sobre dinâmicas de inovação que combinam fatores de índole endógena e exógena, visível na coletânea intitulada *“Regiões Ganhadoras”* (Benko e Lipietz, 1994).

Tendo como pano de fundo as dinâmicas de competitividade e de inovação à escala regional, nessa coletânea são propostos modelos de organização de atividades produtivas expostas à competição internacional, em paralelo com construções teóricas que valorizam fortemente a *ancoragem* das empresas na base de relações não mercantis (cooperação, confiança, proximidade, etc.). Emprega-se o termo “ancoragem” para traduzir ‘*ancrage*’, de uso corrente na literatura francesa no que concerne ao vínculo das empresas a estruturas sociais

(Granovetter, 1985) que são o esteio da identidade coletiva de um grupo social, podendo este afigurar-se como uma pequena comunidade de residentes num mesmo bairro (o caso de um bairro de emigrantes oriundos do mesmo país), uma comunidade local/regional com tradição em atividades económicas específicas (Rallet e Torre, 2004) ou mesmo uma comunidade global (Sassen, 1991 e 2001).

Tais abordagens têm como objeto central de estudo os sistemas de pequenas empresas territorialmente circunscritos, sendo objeto de designações diversas consoante o prisma adotado pelos autores: “áreas de especialização produtiva”, “sistemas produtivos locais” e “áreas-sistemas” são alguns exemplos (Garofoli, 1994: 37). Estas construções teóricas, baseadas em estudos de caso, denotam essencialmente uma lógica de divisão social do trabalho e uma teia de relações de interação e aprendizagem coletiva muito semelhantes às existentes nos “distritos industriais” italianos (Bagnasco, 1977; Becattini, 1979).

Em face do objeto empírico específico desta investigação optou-se nesta secção por proceder a uma abordagem teórica a três modelos de organização territorial da produção largamente explorados na literatura: *i) os distritos industriais; ii) os sistemas produtivos locais* (assumidos como uma generalização dos distritos industriais italianos, mas menos focalizados em indústrias muito específicas e com forte tradição em certas regiões daquele país); *iii) os sistemas territoriais de produção.*

Sobre a noção de *distrito industrial* Courlet e Pecqueur (1994: 50) afirmam que ela é herdada do conceito de distrito introduzido por Alfred Marshall (Marshall, 1919)³⁹ - décadas mais tarde retomada pelos autores italianos que se debruçaram sobre a “Terceira Itália” - remetendo para “o funcionamento eficaz de uma organização industrial específica, que pode existir a par da produção em larga escala”, tratando-se de “*um sistema de pequenas empresas, especializadas em diferentes funções da produção, resultante da divisão do trabalho e do alargamento do mercado*”. Esta aglomeração em territórios geograficamente restritos de numerosas empresas, com características similares, favorece a transmissão de conhecimentos técnicos específicos e a livre permuta de novas ideias úteis ao desenvolvimento da flexibilidade e da inovação⁴⁰.

³⁹ Marshall, Alfred (1919). *Industry and trade*. Londres, Macmillan.

⁴⁰ No subcapítulo 3.2 será retomada a análise dos “distritos industriais”, acompanhando a leitura proporcionada por Piore e Sabel (1984) acerca dos trabalhos pioneiros (Bagnasco, 1977; Becattini, 1979).

O conceito de sistema produtivo local possui uma génese marcadamente associada a um conjunto de abordagens do desenvolvimento que se inserem nos quadros conceptuais e doutrinários do desenvolvimento regional endógeno (Stöhr e Taylor, 1981). Assim, na peugada de Piore e Sabel (1984) e de Becattini (1979) acerca do desenvolvimento local em Itália, Garofoli (1994) elenca as características tidas como essenciais nestes sistemas de pequenas empresas (pp. 37-38):

- i) Uma forte especialização produtiva a nível local com base num sistema de produção que une diferentes segmentos de uma produção típica e fundamental da economia local. Essa produção é suficientemente importante para ter significado em termos nacionais, ou até a nível internacional;
- ii) Uma divisão acentuada do trabalho entre as empresas envolvidas, dando lugar a uma densa rede de interdependências produtivas (intra- e inter-setorial), fruto dos “baixos custos de transação”, estimulando a acumulação de competências específicas e a introdução de novas tecnologias;
- iii) Uma multiplicidade de empresas, sem que haja uma empresa líder ou dominante, impedindo a formação de monopsonios no mercado de subcontratação e proporcionando a adopção de soluções adequadas para os problemas do sistema produtivo que se espalham por imitação;
- iv) A formação progressiva de um sistema de informação à escala local que, apoiado nas relações de interdependência das empresas, assegura uma ampla e rápida circulação de informação relevante a vários níveis: mercados, tecnologias alternativas, novas matérias-primas, componentes e semi-produtos necessários ao ciclo de produção, novas técnicas comerciais e bancárias. Nesta espécie de “*atmosfera industrial*” os conhecimentos (de natureza tácita, inclusive) de cada “operador” adquirem a natureza de um bem coletivo, partilhado pelos restantes elementos do sistema, assumindo-se como um “património local comum”;
- v) Profissionalismo difuso dos trabalhadores a nível local, resultante da sedimentação histórica de conhecimentos relacionados com o ciclo de produção;
- vi) Difusão dos contactos pessoais diretos entre os operadores locais, sobretudo entre os fornecedores e os utilizadores de produtos intermédios e de serviços às empresas, a qual favorece a transmissão em cascata das melhorias tecnológicas e organizativas no seio do sistema de empresas, aumentando localmente a sua eficácia. De modo que:

“A funcionalidade destas relações [ou “contactos”] atinge os níveis mais elevados nos contactos entre os inovadores e os utilizadores da inovação, nos sistemas locais em que se encontra presente o segmento produtor das máquinas necessárias ao fabrico dos bens típicos da área”.

vii) Flexibilidade produtiva, tendo como base (intrínseca ao território de suporte) “a existência de uma formação social territorial suficientemente homogênea no que se refere aos comportamentos culturais e aspirações”.

A “formação social” de que o autor dá conta, explicitada neste último item, reflete um conjunto de condições socioeconômicas que o próprio entende deverem estar reunidas *a priori* para que se possa desenvolver um sistema de pequenas empresas nos moldes atrás descritos (coincidente, aliás, com a identificada por Becattini nos “distritos italianos”). Tais condições poderão ser sintetizadas nos seguintes termos:

- a) Mobilidade social relativamente elevada, graças a uma cultura disseminada localmente de reconhecimento do mérito a ponto de permitir a um indivíduo evoluir do “estatuto de operário ao de trabalhador independente e ao de pequeno patrão”;
- b) Flexibilidade elevada do mercado de trabalho (traduzida em forte difusão do trabalho a tempo parcial, sendo vulgar o duplo emprego, e espírito de abertura em relação a horas extraordinárias e ao estabelecimento de contratos a prazo) graças a uma ética do trabalho e do sacrifício que percorre o tecido social local;
- c) Cultura empresarial muito vincada, que se traduz numa elevada taxa de natalidade e mortalidade de empresas, a ponto de um empresário estar pronto a se reconverter caso um negócio lhe corra menos bem, podendo percorrer diversas áreas relacionadas com a cadeia de produção e distribuição⁴¹;
- d) Elevada difusão e desenvolvimento do trabalho ao domicílio, com elevado grau de profissionalismo, que nos “distritos italianos” é alimentado pela presença destacada do empresário angariador (o ‘impannatore’) que busca ativamente informação estratégica no exterior em termos de evolução das tendências do mercado consumidor de modo a manter a capacidade de resposta da indústria local, atuando assim como um empreendedor schumpeteriano.

Percebe-se, pois, como o sistema produtivo local (SPL) está conceptualmente ancorado a uma corrente de pensamento que reconhece ao território/meio local envolvente uma importância crucial na organização industrial baseada num conjunto de “interdependências tecno-produtivas” entre numerosas PME que partilham o mesmo espaço geográfico (Maillat, 1998), tanto *mercantis* (na forma de actos de compra/venda entre fornecedores e clientes, subcontratação, etc.) como *não mercantis* (à margem do mercado). Nestas interdependências englobam-se acordos formais e informais de colaboração que favorecem o intercâmbio de

⁴¹ Neste ponto é perceptível que o empreendedorismo local se oferece como uma característica intrínseca aos sistemas de pequenas empresas, ainda que Garofoli não o explicita neste seu contributo; referindo-se, antes, ao “fator organizacional e empresarial”.

informação (científica, industrial e comercial), de conhecimento e de experiências (Maillat, 1998; Méndez, 2002), acentuando as relações de cooperação e a flexibilidade produtiva do tecido empresarial local organizado em fileiras produtivas “desverticalizadas” (Piore e Sabel, 1984).

Em última análise, como afirma Courlet (2002: 33):

O SPL é acionado por uma lógica territorial que faz dele uma organização situada entre o mercado e a hierarquia e que, contrariamente à lógica funcional, tem necessidade do território para funcionar. O SPL é a tradução de fenómenos originais de desenvolvimento localizado.

Comparando o distrito industrial e o sistema produtivo local, verifica-se que a *flexibilidade produtiva* é uma propriedade partilhada entre ambos. Tanto assim é que, a respeito da “hipótese dos distritos industriais” em França (tendo por referência espacial as regiões de Jura⁴², Choletais⁴³ e Vendeia⁴⁴), Courlet e Pecqueur, (1994: 54) consideram que “*não é apenas a capacidade de responder rapidamente às solicitações do mercado; é também a capacidade de adaptação, em termos de longa duração, às mutações económicas e tecnológicas*”. A similitude entre os dois conceitos estende-se à predominância de pequenas empresas na composição do tecido empresarial, num território bem delimitado e restrito (a uma escala predominantemente local, ou regional), tendo uma extensão setorial na literatura às atividades

⁴² Repartindo-se pelos territórios da França e da Suíça, a parte suíça do Jura estende-se da região de Genebra até Schaffhausen (no chamado “Arco Jurassiano”). A forte concentração espacial da indústria suíça relojoeira neste Arco, organizada na base de uma forte divisão de tarefas, destacando-se a nível mundial pelo elevado grau de precisão das peças fabricadas – geralmente em empresas de pequena e média dimensão - vale-lhe a designação de “Arco dos Relojoeiros”. A existência de um elevado *saber-fazer* (*know-how*) aliado a uma mão-de-obra altamente qualificada fez com que cada vez mais indústrias que estão fora desse setor, mas que necessitam de tecnologias similares para suas produções, se estabelecessem nesta região. Em particular pode-se citar a indústria de tecnologia médica que nos últimos anos reforçou a sua presença nessa região. Também um *cluster* alinhado intensamente à micromecânica e ótica formou-se no leste da Suíça e na região de Berna. Fonte: SIPPO. Disponível em:

http://www.sippo.ch/internet/osec/pt/home/invest/br/handbook/economic_structure/industry_clusters/watch_industry.html [último acesso em Fevereiro de 2012].

⁴³ A região francesa de Choletais estende-se por 4 sub-regiões: Ile de France, Normandia, Bretanha e Poitou-Charente. Não obstante possuir uma grande diversidade de atividades económicas, a região é reconhecida pela presença marcante de 4 fileiras produtivas aglomeradas na região, com destaque para a agroalimentar. Fonte: Comunidade da Aglomeração de Choletais. Disponível em:

http://www.agglo-choletais.fr/entreprendre_agglo/dossier_4_secteurs+cles.html [último acesso em Fevereiro de 2012].

⁴⁴ A região francesa da Vendeia caracteriza-se por uma especialização produtiva na agricultura (7,6% da população ativa está empregue neste setor, contra apenas 3,8% a nível nacional. Cerca de 75% da superfície total do seu território encontra-se ocupada por explorações agrícolas, cuja dimensão média é de 76 hectares (em 2011, contra 44 hectares em 1988). Fonte: Conselho Geral da Vendeia. Disponível em:

<http://www.vendee.fr/mots-clefs/agriculture/> [último acesso em Fevereiro de 2012].

da fileira agroalimentar; como sejam as referências a “distritos agrícolas” (Torre, 2000: 13) e a “sistemas agroalimentares localizados” (Courlet, 2002: 34).

Um detalhe finalizador na compreensão da lógica de funcionamento de um SPL, numa economia global, é que não se trata de um “mundo fechado”, antes estando constantemente a interagir com o seu ambiente tecnológico e mercantil, proporcionando às empresas da região de implantação o acesso a mercados extrarregionais. A tal ponto que Garofoli admite poder-se estar perante um sistema produtivo global semelhante a um “mosaico de subsistemas produtivos locais flexíveis e especializados competindo entre si” (Garofoli, 1994: 121).

Em síntese, afigura-se nebulosa a distinção conceptual entre o distrito industrial e o sistema produtivo local, sendo que em ambos os casos parece evidente um relativo menosprezo ou omissão do papel que as grandes empresas poderão exercer enquanto principal agente dinamizador da indústria local, o qual não é negligenciado por Storper e Harrison (1994) quando dão conta da diversidade de sistemas ‘input-output’, concebidos simplesmente como “conjunto[s] de actividades que concorrem para a produção de um bem comercializável” (*Idem*: p.172) - em particular, ao abordarem as redes de produção aglomerada com grandes unidades (Tabela 2-1).

Tabela 2-1: Tipos de sistemas ‘input-output’ (consoante a dimensão territorial e a natureza das economias de escala e de variedade).

		ECONOMIAS DE ESCALA E DE VARIEDADE INTERNAS ÀS UNIDADES	
		Fracas	Importantes
ECONOMIAS DE ESCALA E DE VARIEDADE EXTERNAS ÀS UNIDADES (Divisão social de trabalho)	Fracas	<i>Unidades isoladas</i>	<i>Indústrias de processo</i>
	Importantes	Dispersão territorial	<i>Redes de produção disseminada, sem grandes unidades</i>
Aglomeración territorial ⁴⁵		<i>Redes de produção aglomerada, sem grandes unidades</i>	<i>Redes de produção aglomerada, com grandes unidades</i>

Fonte: Adaptado de Storper e Harrison (1994: 175)

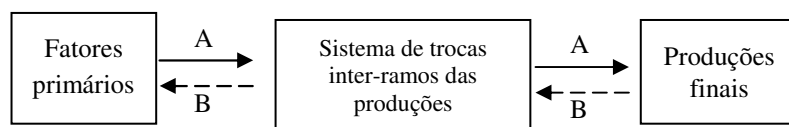
Exposto pelos autores como se deu conta, o conceito de sistema input-output é suscetível de sobreposição com o de fileira produtiva (‘filière’), fruto do pensamento da Escola de Economia Industrial Francesa (Toledano, 1978; Rocherieux, 1983), concebida como um

⁴⁵ Os autores definem a “aglomeração territorial” como “um conjunto de unidades de produção reunidas num território bem delimitado, como a cidade ou a região”. As unidades de produção poderão pertencer a um mesmo setor, mas não necessariamente.

instrumento de modelização de um sistema produtivo concreto perspectivado enquanto conjunto articulado de atividades económicas integradas à luz do princípio da divisão do trabalho (de Adam Smith) que remete, por sua vez, para a especialização produtiva como forma de as empresas alcançarem ganhos de produtividade (física) e, assim, de competitividade.

De acordo com Rocherieux (1983: 22) as “relações interindustriais” (ou intersetoriais, numa terminologia mais coerente com a natureza primária das atividades situadas mais a montante) decorrem de uma lógica de entradas e saídas, inspirada no modelo de Wassily Léontief⁴⁶, remetendo para interdependências técnicas e mercantis em conformidade com o esquema da Figura 2-3. Tal releva as «entradas» e as «saídas» do sistema produtivo, em geral, de modo a avaliar os efeitos de uma variação da procura final sobre as produções e os fatores primários (ligações assinaladas com a letra B); mais raramente, examinam-se em sentido inverso (A) as consequências das variações na composição dos fatores primários (ibidem).

Figura 2-3: O modelo da fileira produtiva.



Fonte: Adaptado de Rocherieux (1983).

A dificuldade em distinguir os conceitos de fileira produtiva e de sistema ‘input-output’ acentua-se quando se afirma que a cada fileira compreende um sistema de produtores direta ou indiretamente ligados entre si através de um sistema de relações ‘input-output’, como acontece na indústria automóvel - com os seus diferentes níveis de fornecedores diretos e indiretos) ou na indústria do vestuário com as suas divisões intrassetoriais entre estilistas, fabricantes de modelos, cortadores, etc. (Scott, 1994: 64).

Na Tabela 2-1 admite-se que uma empresa se possa resumir a uma simples unidade de produção especializada numa atividade de um dado “sistema input-output” (ou segmento da fileira produtiva), podendo várias destas serem coordenadas por uma empresa de maior dimensão, também esta fortemente especializada, num regime de flexibilidade produtiva por acordos de cooperação, sem que haja forçosamente uma relação de subordinação ou de

⁴⁶ Léontief, Wassily (1941). *The structure of american economy, 1919-1929*. Cambridge, Harvard University Press.

dependência hierárquica. Na prática, existem relações de poder que poderão ser de hierarquia (dependência) ou de cooperação (parceria) entre as empresas associadas a um mesmo sistema.

Do grau de hierarquia ou de cooperação (refletido nas “estruturas de governança”, Tabela 2-2) dependerá a capacidade de autonomia das empresas regionais na negociação perante aquelas com quem estabelecem transações - por ex. quando inseridas em redes de produção disseminada com algumas grandes unidades -, bem como dos decisores políticos da região face às instâncias dirigentes da mesma *rede*⁴⁷ (Storper e Harrison, 1994: 175-176).

Tabela 2-2: Tipos de estruturas de governança nas organizações empresariais.

Anel sem núcleo	Ausência de empresa líder permanente, ou direção alternada (de acordo com os projetos). Ausência de hierarquia.
Anel-Núcleo, com empresa coordenadora	Presença de uma empresa (coordenadora) que ocupa uma posição dominante: é o agente motor do sistema input-output, mas não pode sobreviver sozinha, nem condicionar a existência das outras empresas do sistema. Existência de uma certa hierarquia.
Anel-Núcleo, com empresa líder	Presença de uma empresa (líder) largamente independente dos seus fornecedores e subcontratados periféricos, o que lhe dá a possibilidade de determinar, pelo menos parcialmente, a sua periferia. Esta empresa condiciona a existência de certo número dos seus parceiros. Poder assimétrico, hierarquia considerável.
Núcleo sem anel	É a empresa de integração vertical total.

Fonte: Baseado em Storper e Harrison (1994: 177), Figura 10.3.

A respeito da “fragmentação” do poder no seio de um sistema produtivo merecem particular atenção as estruturas de governança do tipo “*anel sem núcleo*” e “*anel-núcleo*”. Por “*núcleo*” os autores pretendem designar “uma situação de poder assimétrica, ou em que algumas empresas nucleares condicionam por si sós a existência de várias outras” e por *anel* “uma situação de poder simétrica, ou em que a existência de um conjunto de empresas ou de unidades de produção não é propriamente determinada por decisões provenientes de uma única empresa ou unidade”, sendo a hierarquia o tipo de relação dominante no anel-núcleo. Sobre esta questão os autores tecem duas notas fundamentais:

- i) Quando aumenta o número de potenciais fornecedores por cliente, o poder deste último torna-se maior (convergindo para o modelo clássico do monopólio);

⁴⁷ No presente contexto, entenda-se *rede* como uma forma de organização entre empresas cuja governança se estabelece para além da estrita lógica monetária do preço: são as relações de hierarquia (de dependência) ou de cooperação (em parceria) – Benko e Lipietz (1994: 249). Estes autores sublinham a virtude da tipologia de estruturas de governança apresentada por Storper e Harrison (Tabela 2-2) ao mostrar a “extrema variedade das formas de governança” e a sua relativa indiferença face à tecnologia e ao grau de divisão social do trabalho demonstrando o “exagero” da corrente localista (concretamente, dos defensores dos Distritos Industriais) na justificação do florescimento de certas aglomerações espaciais (tomando por referência o caso de Los Angeles, estudado por Allen Scott) cuja diversidade de indústrias não poderá ser explicada seja por laços tecnológicos ou de estrutura comunitária (reproduzindo uma “atmosfera industrial”) mas antes pela diversidade do tecido económico associada à presença de uma atmosfera social única.

- ii) Para um dado fornecedor, quanto maior for o número de clientes mais se reforça o seu poder (aproximando-se do monopólio). Mais do que a dimensão da empresa produtora é a posse de um capital estratégico (tecnológico ou humano) ou uma competência específica valorizada mercantilmente que lhe confere um considerável poder de negociação sobre o cliente; de tal modo que uma pequena empresa fornecedora se pode recusar a uma relação contratual de exclusividade com um grande cliente empresarial (reduzindo o risco do seu negócio, por não estar na estrita dependência deste).

A tipologia expressa na Tabela 2-1 permite acolher um largo espectro de formas de organização espacial das diversas fileiras produtivas (não exclusivamente associadas às manufaturas), desde os casos das “unidades isoladas” e das “indústrias de processo” (quando as “economias externas de escala” e de “variedade” marcam uma fraca presença nos espaços de implantação) aos mais variados tipos de redes de unidades de produção, nas quais pesam de sobremaneira essas mesmas economias externas.

Face aos propósitos da presente investigação, as ditas redes terão necessariamente de ser objeto de especial relevo pois que nelas se enquadram os sistemas de produção regidos por uma lógica territorialista (incluindo estes os sistemas produtivos locais e os distritos industriais).

Em suma, será adotado como conceito de referência para o estudo da relação bilateral inovação/desenvolvimento espacial o *sistema territorial de produção* o qual se refere, em síntese, a uma concentração regional de empresas ligadas a uma dada fileira produtiva (ou a um simples segmento de fileira) que beneficiam da localização partilhada numa região na qual podem disfrutar de recursos tangíveis e intangíveis, sob a forma de bens “quase públicos”. Esses recursos incluem a partilha de uma base territorial de mão-de-obra especializada, bem como de um sistema de representações⁴⁸ (Crevoisier e Maillat, 1991) graças à “lógica territorial” (Maillat, vários anos) com que essas empresas procuram articular-se com o meio onde estão inseridas (secção 2.2.3). O sistema territorial de produção pode, pois, conjugar vários sistemas input-ouput, de modo que é normal que uma empresa possua várias unidades de produção afetas a diferentes sistemas de ‘input-output’ ou fileiras produtivas (Storper e Harrinson, 1994).

⁴⁸ O *sistema de representação* é entendido como um conjunto de percepções partilhadas da realidade, graças a uma forte identidade cultural, o qual permite aos empresários reagirem rápida e eficazmente às mudanças produzidas nos mercados e nas tecnologias (inovação tecnológica) modificando, se necessário, a organização industrial (incluindo a possibilidade de integração/subcontratação, fragmentação/contiguidade espacial, etc.) – Crevoisier e Maillat (1991).

À luz das questões lançadas no capítulo anterior, importa fundamentalmente compreender de que modo funciona a governança de cada tipo de rede atendendo a aspetos como: a *concentração territorial da produção* (daí a discussão em torno da tipologia das economias externas de aglomeração, enquadrada por uma contextualização nas principais correntes de pensamento em ciência regional – secção 2.2.2), a *coordenação das empresas operada pelo meio local e pelas redes de inovação* (secção 2.2.3), as “*relações de interdependência existentes entre as instituições e os hábitos sociais*” (motivando que se aborde as noções de capital social e espessura institucional – secção 2.2.4); e o “*papel de uma concorrência não exclusivamente baseada na guerra dos preços*” destacando-se o capital relacional e as várias noções de proximidade (secção 2.2.4 e subcapítulo 2.3).

2.2.2 Tipologia de economias externas de aglomeração: das grandes metrópoles aos sistemas urbanos localizados em regiões periféricas.

2.2.2.1 Contextualização nas principais correntes de pensamento em ciência regional

Tendo a interação entre *território, inovação e desenvolvimento regional* como pano de fundo da reflexão exposta até agora, é chegado o momento de situar a discussão do tema atendendo a um painel mais alargado de correntes teóricas que na segunda metade do século XX funcionaram como fonte de convergência e de fertilização cruzada de ideias percorrendo vários ramos da Ciência Regional (Capello, 2008). Designadamente:

- Teorias de localização;
- Teorias do crescimento regional;
- Teorias do desenvolvimento regional.

As *teorias de localização* agrupam abordagens centradas na organização espacial das atividades económicas de produção e de consumo; reunindo 3 temas fulcrais de investigação: os fatores de localização dos agentes económicos (ponto I), a organização do sistema urbano (ponto II), e a organização intraurbana (ponto III). Seguidamente aborda-se cada um destes temas.

I. Os fatores de localização dos agentes económicos:

Tal como se encontra sistematizada em Simões Lopes (1995; subcapítulos 3.2 a 3.4) à volta deste tema podem ser encontrados nomes incontornáveis da ciência económica (Cantillon, Thünen, Weber, Isard, Hötelling, Hoover; entre vários outros), com derivas mais recentes como a Nova Geografia Económica e a Escola da Califórnia (Scott, 1998). Os seus trabalhos

têm em comum o facto de se situarem no dito ‘mainstream’, vinculados a uma lógica puramente microeconómica regida por uma visão estática no comportamento dos agentes económicos⁴⁹:

- i) os consumidores pretendem obter a sua máxima satisfação individual dados os preços de mercado dos bens o que resulta em modelos baseados na análise marginalista projetada no conceito de utilidade marginal;
- ii) os produtores buscam a maximização do seu lucro (económico), conforme esses preços e o custo total dos fatores de produção (capital, trabalho e solo) e de transporte (proporcionais à distância física ao mercado, à residência, ao local de trabalho, etc.) dispendo de alternativas tecnológicas que proporcionam um certo grau de substituíbilidade entre os fatores (‘inputs’) variáveis.

Sob condições “controladas” (‘ceteris paribus’), alterando os pressupostos simplificadores em que se baseiam os respetivos modelos estáticos (como seja a introdução da hipótese de economias de escala intra- ou inter- organizacional), a análise suportada por equações mais ou menos elaboradas acompanhadas de convenientes representações geométricas pode resultar em soluções ótimas de localização dos agentes (produtores, consumidores) traduzidas em concentrações espaciais. Em resumo:

A teoria clássica da localização tem uma história longa e intelectualmente rica, abarcando desde as formulações pioneiras de Alfred Weber acerca de estratégias de minimização de custos para a localização de unidades fabris, passando pelos construtos de lugares centrais de Christaller e Lösch, à análise geral do equilíbrio espacial da escola de ciência regional dos anos 1960 e 1970. (...) Mais recentemente, os teóricos da tão falada abordagem da ‘nova geografia económica’ têm procurado re-exprimir a teoria da localização em termos do que poderíamos designar de uma agenda histórico-estrutural. (Scott, 1998: 85)

Trabalhos de autores contemporâneos como Teece (1988), Amin e Thrift (1992), Tödtling (1994) e Scott (1996) refletem em determinados aspetos esta linha de análise ao levarem em conta que as decisões de localização das empresas estarão, de algum modo, condicionadas às especificidades espaciais ao nível da dotação de ativos estratégicos que induzem a minimização de custos de vária ordem, atraindo as empresas ou dando origem a uma fragmentação espacial das fileiras produtivas.

⁴⁹ O ‘mainstream’ refere-se ao paradigma dominante do pensamento económico (fortemente influenciado pela corrente neoclássica), de onde se realça a ausência de relações de cooperação intencional entre os agentes económicos atuando de forma puramente individualista na busca da satisfação do seu bem-estar (postulado do individualismo) e dispendo de toda a informação relevante para a tomada de decisões na esfera da produção e do consumo (presente e futuro) – postulado da racionalidade económica. A abordagem a estes pressupostos será retomada no subcapítulo seguinte.

II. A organização do sistema urbano:

Privilegia-se o tema da hierarquia de centros urbanos ou “lugares centrais” ou “pontos de aglomeração de serviços” dependendo da importância das funções que exercem atendendo às áreas de influência/região complementar definidas consoante o ‘trade-off’ entre o custo de produção e de transporte para fruição e a rendibilidade de cada função (condicionada ao seu limiar de procura) - incluindo bens coletivos (Christaller, 1933⁵⁰; Lösch, 1954⁵¹). Na linha da explicação da estrutura organizativa das atividades em meio rural desenvolvida por Cantillon a preocupação central destes dois autores assenta na explicação para a dimensão, distribuição e número de centros com base na conjugação das preocupações de maximização do lucro (dos produtores) e de minimização do esforço (custo) dos consumidores de bens e serviços (genericamente designados por funções) respeitando diversos pressupostos simplificadores, entre os quais se incluem o espaço isotrópico e a homogeneidade de preferências dos consumidores (Simões Lopes, 1995: 220).

Empiricamente, Simões Lopes (1995; subcapítulo 3.5) reconhece no exemplo da educação que esta é uma função “efetivamente hierarquizável ou [que], pelo menos, utiliza unidades funcionais hierarquizáveis, circunstância que é natural vir a refletir-se no mínimo de procura para cada caso”; a ponto de as escolas superiores só terem justificação de existir “nalgumas capitais de distrito ou centros de dimensão populacional e dinâmica económica elevadas” (pp. 216-217). Face ao objeto desta tese veja-se como tal regularidade espacial se adequa ao caso das Escolas Superiores Agrárias, em Portugal⁵².

Ainda a respeito do presente tema refira-se o contributo notável de Böventer (1975)⁵³ que na esteira de Richardson (1973)⁵⁴ perspetiva as economias de “aglomeração inter-urbanas” como fator de “descentralização concentrada”, juntamente com as economias de urbanização intra-urbanas, remetendo para a apologia das redes urbanas enquanto estratégia de desenvolvimento regional no contexto das cidades de média e pequena dimensão (Godinho, 2002).

⁵⁰ Christaller, W. (1933). *Die zentralen Orte in Süddeutschland*.

⁵¹ Lösch, A. (1954). *The Economics of Location*. Newhaven, Yale University Press.

⁵² Na atualidade, na rede do ensino politécnico existem Escolas Superiores Agrárias de Beja, Bragança, Coimbra, Castelo Branco, Elvas e Santarém. Na rede de ensino universitário, cursos similares encontram-se disponíveis nas Universidades dos Açores, de Évora, Técnica de Lisboa, e de Trás-os-Montes e Alto Douro.

⁵³ Böventer, E. (1975). Regional growth theory. *Urban Studies*, 12, pp. 1-29.

⁵⁴ Richardson, H. (1973). *Regional growth theory*. Londres: The Macmillan Press.

III. A organização intraurbana:

Analisa-se as circunstâncias que levam à formação de zonas funcionalmente distintas na organização espacial interna de uma cidade, desde a existência de um centro financeiro onde se tendem a localizar as sedes de empresas ligadas ao setor financeiro e às indústrias e serviços com maior visibilidade a nível internacional; passando pelo surgimento de áreas residenciais e de um certo tipo de equipamentos que se distinguem claramente em função da condição socioeconómica das famílias⁵⁵. Este tema suscitou afinidades muito fortes com a sociologia e a arquitectura urbanas, refletindo-se em variadas construções teóricas à volta da reestruturação da forma urbana (cidade polarizada/fragmentada, policentrismo, urbanização difusa, ...) que remetem sobretudo para os estudos na área do ordenamento e planeamento do território (designadamente, do espaço urbano), não sendo uma área de interesse para o desenvolvimento desta tese.

Todavia, conforme se demonstrou na secção 2.1.4, a leitura em torno das assimetrias sociais de natureza intra-urbana não deixa de se associar ao problema do desenvolvimento regional. Nomeadamente, quando a expansão “natural” das cidades e o alargamento do respetivo perímetro leva a que nos espaços contíguos, ou zonas semi-rurais, possam eclodir bairros sociais, habitados predominantemente por famílias economicamente carenciadas, cuja necessidade de proteção social poderá originar problemas relativamente sérios às respetivas municipalidades inibindo o potencial de investimento público endógeno nessas zonas e dando origem a uma externalidade espacial negativa à luz da teoria do federalismo orçamental (Musgrave e Musgrave, 1989; Polèse, 1998).

No segundo paradigma, teorias do *crescimento regional*, reúne-se um conjunto de contribuições em torno de uma preocupação essencial: a necessidade de se introduzir maior realismo na análise em torno do comportamento dos agentes económicos no âmbito da questão de saber se uma região é intrinsecamente capaz de crescer com base nos recursos endógenos quando a evidência aponta no sentido de desequilíbrios espaciais persistentes a longo prazo. Na literatura, este ramo surge frequentemente identificado como Economia Regional, sendo evidente a rutura epistemológica face ao paradigma anterior (por vezes, designado de Economia Espacial) na medida em que é rejeitado o axioma do pensamento

⁵⁵ Uma referência clássica é Hoyt (1939), à qual sucedem contribuições mais recentes em torno das dinâmicas socioeconómicas na ocupação do espaço urbano (Scott, 1994; por exemplo). A obra de Hoyt preconiza a teoria dos setores radiais a qual estuda os padrões espaciais das localizações residenciais e as transformações que neles se operam, tendo por objeto empírico de estudo as cidades norte-americanas.

neoclássico de uma autorregulação dos desequilíbrios nas dotações espaciais de capital e trabalho a partir da sua perfeita mobilidade geográfica e do nivelamento entre as remunerações reais dos fatores em todos os países/regiões, para dar lugar a perspectivas mais céticas quanto às virtudes dos mecanismos auto-reguladores dos mercados.

São referências notáveis neste paradigma autores como Myrdal (1957) e Hirschman (1958) porquanto teorizaram o princípio da *causalidade circular e cumulativa*, tendo juntamente com Friedmann (1972) alertado para o risco de sangria de recursos estratégicos para o desenvolvimento das regiões menos desenvolvidas (“a periferia”) para as mais desenvolvidas (“o centro”) numa lógica de exploração induzida pela ambição do lucro que guia o sistema económico capitalista (Santos, 2002). Daí o apelo a formas de intervenção pública de tipo redistributivo (refletindo a ascensão do keynesianismo nos anos de 1950-1960, apologista do Estado-Providência/‘Welfare State’). É neste quadro de rutura que o paradigma do *desenvolvimento exógeno* (Friedmann e Weaver, 1981) ou “*a partir de cima*” (Stöhr, 1981) adquire relevo no pensamento económico e na política regional.

Também Tiebout (1962)⁵⁶, citado por Polèse (1998), deve ser destacado pela sua contribuição seminal para a *teoria da base económica*, alicerçada numa estratégia de crescimento pela via das exportações (nacionais ou regionais) na expectativa de que o seu efeito multiplicador sobre a economia regional seria tanto mais intenso quanto mais diversificado fosse o seu tecido produtivo, legitimando a importância de existirem serviços (públicos e privados) de suporte a atividades primárias nas regiões rurais.

Quanto a Perroux é um autor incontornável porquanto se trata do mentor original da *teoria do crescimento polarizado*. À luz desta teoria a intervenção pública numa dada região de interesse (supostamente subdesenvolvida ou deprimida) deveria ser feita de modo a proporcionar a fixação nela de uma atividade motriz exercida por uma grande empresa, ou uma atividade industrial inovadora, geradora de efeitos de arrasto sobre outras atividades, industriais e/ou de serviços, através das relações tecnológicas e mercantis existentes no seio de uma dada fileira produtiva. Esses efeitos seriam ampliados havendo proximidade espacial entre esse rol de atividades interligadas, daí tenderem a aglomerar-se num “pólo” que induziria efeitos positivos de crescimento económico sobre a sua vizinhança (periferia) por

⁵⁶ Tiebout, Charles (1962). *The Community Economic Base Study*. Nova Iorque, Committee for Economic Development, II-A.

via da criação direta e indireta de um número significativo de postos de trabalho na região de implantação do pólo, a par de um significativo acréscimo do poder de compra dos trabalhadores residentes de modo a gerar um crescimento da procura interna por mecanismos de transmissão puramente keynesianos (Cuadrado Roura, 1995; Lopes, 2001).

Num registo mais recente (1980-1990) merece especial destaque a “*nova teoria do crescimento*” (Romer, Lucas, Barro, Sala-i-Martin, entre outros) que procura conciliar a perspectiva dos autores pós-keynesianos acolhendo nos seus modelos os “factos estilizados” identificados por Kaldor (1957)⁵⁷ sem fugir à tradição neoclássica do equilíbrio geral e do princípio da racionalidade dos agentes económicos numa “renovação do ‘*mainstream*’” (Lopes, 2001: 42-44). O crescimento económico tenderá a acentuar-se nas regiões mais desenvolvidas na medida em que sejam mais industrializadas coincidindo com a aceleração do ritmo de progresso técnico, em função da constatação empírica efetuada por Kaldor de que a indústria beneficiaria mais da difusão do conhecimento novo do que a agricultura privilegiando marcadamente o capital humano como fator determinante, em detrimento do capital físico.

Na literatura sobre crescimento económico acaba, muitas vezes, por surgir a designação de modelos de crescimento *endógeno* na medida em que a determinação quantitativa do crescimento ‘per capita’ do produto e do ‘stock’ de capital (físico e humano) está sujeita aos parâmetros estruturais dos modelos (como sejam o ‘stock’ de conhecimento disponível para a empresa, a taxa de poupança, entre outros consoante a versão considerada)⁵⁸.

Compreende-se, à luz destas abordagens dinâmicas do crescimento, que existam desempenhos históricos diferenciados em termos de ritmo de crescimento económico a favor de determinadas economias regionais em função da existência, ou não, dos ‘pólos regionais’. Nestes autores deteta-se uma complementaridade teórica evidente com a perspectiva de trajetória tecnológica dos autores evolucionistas como Pavitt, Fagerberg, Nelson, Freeman, Dosi, Lundvall e vários outros que culmina na interdependência das funções de produção das empresas inseridas na mesma indústria e atividades afins - como Storper (1997: 18-25) refere, recordando a obra predecessora de Perroux. Essa interdependência pode vir a resultar em

⁵⁷ Kaldor, Nicholas (1957). A model of economic growth. *The Economic Journal*, 67 (268), pp. 591-624.

⁵⁸ Neste ponto da exposição acompanhou-se de forma pouco aprofundada leituras secundárias; nomeadamente, Lopes (2001) e Silva e Silva (2009), por razões deliberadas que se prendem com a especificidade do tema da tese e com o quadro de leituras que se percebeu ser o mais adequado na investigação subjacente.

rendimentos crescentes para as empresas (externalidades tecnológicas) que *não serão um bem público* dado que:

Contrariamente à ideia neoclássica do conhecimento enquanto bem público, estes modelos [pós-keynesianos] assumem que o conhecimento é específico dos agentes que o desenvolvem e não se difunde facilmente a outros agentes ou nações (...). Nesta perspectiva, a geração do conhecimento é principalmente um processo de aprendizagem profundamente enraizado na aquisição de experiência com processos de produção e produtos específicos: a aprendizagem-fazendo e a aprendizagem-utilizando são conceitos chave. Apenas aqueles que estejam comprometidos nas experiências de aprendizagem em curso irão beneficiar dela; e os outros, que não retirem dividendos da experiência, ficam para trás. (Verspagen, 2005: 490)

Portanto, para além de circunstâncias históricas (raras e por isso menos interessantes para esta tese) que resultam em inovações radicais ('Schumpeter - mark I') é fundamental a existência de *interdependências não mercantis* encaradas como transações reguladas não pelo preço mas por estruturas sociais de relacionamento entre os indivíduos dentro de uma mesma organização ou entre diferentes organizações que permitem, de alguma forma, a transferência de conhecimento útil para um aumento da sua produtividade (gerando 'spillovers' de conhecimento), sem que se altere a dotação de bens de capital físico, não havendo lugar a uma compensação pecuniária do utilizador para com o fornecedor ditada por regras de mercado ou quaisquer contratos formais⁵⁹. Essas estruturas prendem-se com as relações formais e informais existentes no mercado de trabalho e nas instituições públicas e com convenções e regras de ação, hábitos, representações/compreensões e valores territorialmente enquadrados.

Apesar de as interdependências não mercantis surgirem associadas à Teoria Evolucionista, marcadamente empenhada em compreender a mudança tecnológica para lá da abordagem 'mainstream', o facto é que são um elemento teórico unificador das diversas abordagens de índole territorialista, agrupadas no paradigma do *desenvolvimento regional*; sendo notória a "*diferenciação territorial*" destas interações já que certos territórios se oferecem como palco privilegiado de aprendizagem tecnológica, "permitindo aos atores viajar ao longo de trajetórias tecnológicas superiores (ou fazê-lo mais depressa que os outros)" - sobretudo na presença de múltiplas opções, a ponto de obterem uma vantagem competitiva face aos concorrentes (Storper, 1997: 20)⁶⁰. Daí o surgimento de concentrações espaciais de indústrias

⁵⁹ As transações referem-se "a transmissão e permuta de informação, bens, pessoas e trabalho" (Storper e Scott, 1995: 506). Quanto maior é a complexidade substantiva, a irregularidade, a incerteza e a dificuldade em serem codificadas, maior é a sensibilidade relativamente à distância geográfica (podendo ser inviabilizadas, nestas condições, a distâncias demasiado grandes).

⁶⁰ A respeito desta matéria Storper refere-se (no texto original) a "*wide margins of potential variation*" o que se entende, grosso modo, corresponder a um leque alargado de opções tecnológicas que geram mais incerteza nas empresas obrigando a reunir informações que facilitem o melhor juízo em termos de análise custo-benefício de

intensivas em alta tecnologia em localizações preferenciais, à semelhança do que já foi referido no âmbito de outras abordagens teóricas, associado à necessidade de redução de incerteza entre agentes dotados de racionalidade limitada; o que não impede a possibilidade de imitações tecnológicas por parte de empresas externas a tais ‘polos tecnológicos’ induzindo uma espécie de forças centrípetas atenuadoras do “processo de territorialização” (*Id.*: 21).

O paradigma do *desenvolvimento regional* representa um conjunto de abordagens que divergem das características do paradigma anterior num ponto fulcral: a preocupação central deixa de ser o crescimento económico e o tema da convergência ‘versus’ divergência nas comparações entre países ou regiões para dar lugar à identificação das possibilidades de criação de riqueza com base nos recursos disponíveis no próprio território, segundo diversas sensibilidades e preocupações consoante as filiações dos autores em termos de academia ou centro de investigação - conforme já foi ilustrado numa proposta de sistematização corporizada na secção 2.1.3.

Apesar de não ser um exercício absolutamente consensual face à diversidade de teorias catalogadas neste paradigma havendo naturalmente uma evolução no próprio pensamento dos autores (refletindo, afinal, as profundas transformações económicas, sociais, culturais e políticas que acompanham a globalização), é possível identificar duas fases relativamente distintas.

Numa primeira fase, historicamente situada por volta dos finais dos anos 1970 e início dos anos 1980, assiste-se à emergência da Teoria do Desenvolvimento Endógeno numa reação deliberada de investigadores críticos das lógicas exógena e assistencialista associadas às abordagens neoclássica e keynesianas, apologistas das transferências em larga escala dos governos nacionais para as famílias e desincentivos ao desenvolvimento/localização de empresas e serviços nas grandes áreas metropolitanas para minorar as falhas de mercado (Cuadrado Roura, 1995; Simões Lopes, 1995; Maillat, 1997).

cada opção. Neste contexto, é o ritmo da mudança imposto pela competição à escala global que dita a busca permanente de vantagens absolutas baseadas na “superioridade tecnológica” (Storper, 1997), independentemente dos custos de produção inferiores que a concorrência (localizada externamente a esses polos) tenha para oferecer. A redução destes custos de mudança tecnológica, far-se-á na base da velocidade de transferência do conhecimento fundamentalmente de natureza tácita e não codificável para o que conta de sobremaneira a rapidez e eficácia da comunicação.

Em alternativa, propõe-se que seja repensado o próprio conceito de desenvolvimento “*monolítico e uniforme*” (Stöhr, 1981) baseado na articulação entre industrialização (de tipo polarizado) e urbanização (reforçando-se mutuamente, a ponto de originar um “desenvolvimento desigual”). Para Stöhr o desenvolvimento deve ser entendido como um processo integrado de alargamento das oportunidades dos indivíduos, dos grupos sociais e das comunidades organizadas territorialmente a escalas pequena e intermédia, que mobilize o amplo leque de capacidades e recursos ao dispor destas para seu benefício comum em termos sociais, económicos e políticos. O modelo de desenvolvimento preconizado pelo autor distancia-se da conceção dominante à época, baseada no paradigma da grande empresa, acusando-a de ignorar a diversidade cultural e natural dos territórios, e de acabar por conduzir a uma centralização do poder (nomeadamente, no plano económico e político) em organizações privadas ou públicas, a pretexto de serem dotadas de um excepcional espírito empreendedor (‘Schumpeter – mark II’) capaz de alavancar as vantagens competitivas da economia e dotar a sociedade de uma atitude mais aberta para a inovação, não apenas à escala nacional mas mesmo do sistema mundial.

A abordagem alternativa preconizada por Stöhr (em sintonia com autores seus contemporâneos, como Friedman, Douglass e Weaver) constitui um marco fundamental das correntes “localistas”, distinguindo-se todavia da corrente dos distritos italianos de Bagnasco e Becattini porquanto veicula uma mensagem de cariz político ao privilegiar uma certa “*auto-determinação*” (Stöhr, 1981: 65)⁶¹ à escala regional buscando a máxima eficiência de todos os recursos (incluindo os naturais e culturais) através das sinergias relacionais proporcionadas pelas estruturas sociais existentes (designadamente pelos mecanismos endógenos de governança coletiva). Sem alongar-se mais a discussão de uma abordagem tão rica, merecedora de uma análise complementar em futuros trabalhos de investigação, importa

⁶¹ Stöhr afirma literalmente que o Desenvolvimento “a partir de baixo” tem como componente essencial “reclamar um grau mais elevado de *auto-determinação* para as áreas rurais e outras áreas periféricas na utilização ou transformação das instituições periféricas existentes (ou a criar) em ordem a promover o desenvolvimento periférico diversificado em linha com objetivos auto-determinados – em vez de utilizar primariamente instituições externas para promover o desenvolvimento com base em necessidades e padrões definidos externamente (principalmente na região-centro). Tal deverá conduzir a um maior equilíbrio entre as populações da região periférica e da região-centro nos processos de decisão em todos os níveis de governo. Tal deverá facilitar a retenção nas áreas periféricas de uma maior parcela de excedente aí gerado, por via da mobilização dos seus próprios recursos.”.

O autor conclui este ponto com uma referência aos “distritos agropolitanos” (Friedmann e Douglass, 1978). A reflexão destes autores é contemporânea das abordagens ‘*territorialista*’ (Friedman e Weaver, 1979) e ‘*de cima para baixo*’ (Stöhr, 1981), tendo por referência a realidade dos países em vias de desenvolvimento da Ásia e América Latina sendo a análise contextualizada no confronto das desigualdades Norte-Sul abordado por autores inspirados na experiência da China maoista.

sublinhar a “*justificação moral*” (Friedmann, 1992: 8-9) para legitimar esta corrente humanista (que, porventura, alguns pensadores reconhecerão como tendo afinidades marxistas):

Os proponentes de um desenvolvimento alternativo questionam a afirmação de que a “destruição criativa” está indissociavelmente ligada à história do progresso humano. Exigem que a questão acerca do que poderá estender a vida humana seja examinada nos seus próprios méritos. Se o desenvolvimento económico significa algo, ele deverá significar uma clara melhoria nas condições de vida e de subsistência do cidadão comum. Não existe nenhuma razão intrínseca, moral ou outra, para que largo número de pessoas tenha de estar sistematicamente excluído do desenvolvimento neste sentido ou, ainda pior, tenham de ser as vítimas involuntárias do progresso de outras. (Ibidem)

A pretexto da perifericidade das regiões rurais à escala planetária, chegando a abarcar nações inteiras (designadamente, o Bangladesh), integrada na vertente teórica do desenvolvimento endógeno surge a proposta de um modelo de *desenvolvimento agropolitano* desenhado para comunidades rurais manifestamente pobres, densamente povoadas, com um nível incipiente de industrialização urbana e com carências ao nível da satisfação das necessidades básicas de subsistência (Friedmann e Weaver, 1981).

Em termos resumidos, a “solução agropolitana” (p.286) passa pela constituição de “distritos agropolitanos” abarcando cidades de pequena ou mesmo média dimensão adequadamente infraestruturadas em termos de transportes, telecomunicações, energia e saneamento básico de modo a favorecer a melhoria das condições de vida das populações e fomentar a diversidade da economia territorial - sendo a unidade territorial definida de acordo com a interseção de três dimensões espaciais: cultural, política e económica (pp. 291-293). Essa diversidade é defendida com base no argumento de que ela permitirá ultrapassar “as contradições entre cidade e campo” – potenciando um processo cumulativo virtuoso de crescimento regional⁶² - através da complementaridade entre atividades agrícolas diversas e atividades industriais (historicamente localizadas nas áreas urbanas). Tal estratégia reforçará o sentimento de “comunidade territorial” desde que paralelamente a este processo de acumulação de riqueza material e de “aprendizagem social” (p.301) existam mecanismos de controlo comunitário. O esquema teórico é o seguinte (p.299):

Aumento da produtividade agrícola + diversificação industrial nas localizações descentradas (principalmente, produção de bens de consumo diário) → aumento da ocupação de mão-de-obra → aumento da procura de maquinaria e equipamento de transporte elementar → inovações tecnológicas e de produtos → aumento da capacidade de exportação das produções domésticas.

⁶² “O desenvolvimento agropolitano potencia-se a ele mesmo, baseado nos seus próprios recursos, capacidades, aprendizagem e descobrimentos. Não espera uma transfusão de energia do exterior. Não conta com transformações milagrosas, nem pensa em resultados sem esforço.” (p. 299).

A proposta agropolitana apresenta ideias francamente pertinentes para o objeto empírico desta tese não propriamente pelo grau de (sub)desenvolvimento das comunidades originalmente aludidas mas porque a estratégia que defende contem aspetos manifestamente interligados com a temática desta investigação:

- a) O reconhecimento de que a confiança construída localmente com base na interação permanente entre cidadãos que no dia-à-dia defrontam os mesmos problemas (profundas assimetrias na repartição da riqueza e no acesso a bens de mérito) favorece a coordenação entre os agentes económicos e as diversas instituições (políticas e não políticas) em ordem a assegurar uma gestão socialmente eficiente de recursos produtivos que possa proporcionar benefícios extra-económicos no âmbito:
- Da gestão comunitária da terra e da água (controlo da erosão, pequenos projetos de regadio e de prevenção a inundações, programas de recuperação de solos para uso agrícola⁶³);
 - Do desenvolvimento de recursos energéticos associados ao território (o caso dos parques eólicos, por exemplo);
 - Da disponibilização de um vasto leque de equipamentos coletivos que sirvam as necessidades das populações locais em domínios que se estendem desde a capacidade empresarial (no âmbito das organizações cooperativas) ao ensino e formação profissional orientados para a resolução de problemas relacionados com as atividades em questão;
- b) Os autores reconhecem que os mecanismos geradores de desenvolvimento endógeno reforçam a acumulação de conhecimento através de aprendizagem coletiva que se desenvolverá “naturalmente”, resultando em sucessivas inovações que levarão à modernização do setor agrícola (com a sua crescente inserção nos circuitos comerciais das modernas economias de mercado) e do setor industrial – tendendo este a dispersar-se pelo campo e pela cidade graças à multiplicação de empresas de estrutura familiar (microempresas, fundamentalmente) vocacionadas para o mercado regional. Esta apologia da iniciativa local concilia-se com a visão dos sistemas produtivos locais (sentimento de pertença a uma comunidade, agricultura e indústria difusas e organização territorial dos sistemas de produção) ainda que mais direcionada para a autonomia local (em termos de planificação regional) apoiada na “libertação da energia” empreendedora das comunidades inseridas em meios mais desfavorecidos e não propriamente para o

⁶³ Nesta obra fundamental de Friedmann e Weaver destaca-se a referência a aspetos que remetem para o que atualmente é conhecido como o paradigma do desenvolvimento sustentável (capítulo 5). A título ilustrativo: “A comunidade territorial tem uma história que se projeta adiante no tempo. As gerações futuras são tão importantes como as que vivem agora, sendo a única diferença a incerteza do conhecimento futuro (inovações técnicas emergentes). Por esta razão, as comunidades organizadas territorialmente tendem a valorizar o futuro muito mais que as comunidades que estão integradas fundamentalmente na base da função. Isto é certo, também, para as comunidades agropolitanas, donde o uso dos recursos deve dirigir-se à perpetuidade” (p. 297).

modo de organização das atividades produtivas em fileiras (ou sub-fileiras) territorializadas.

Numa segunda fase, a partir de meados dos anos 1980, surgem outras abordagens também orientadas para a problemática da criação de recursos em ordem a melhorar a eficácia dos sistemas territoriais de produção (Maillat, 1997); mas menos atentas aos problemas específicos dos espaços rurais em matéria de sub-desenvolvimento. Neste contexto, acompanhando Storper (1995) podem-se identificar três vetores de análise associados ao paradigma do desenvolvimento regional: *i*) o papel das instituições; *ii*) organização industrial, transações e aglomeração; *iii*) mudança tecnológica e aprendizagem. A revisão de literatura ao longo dos capítulos 2 e 3 acompanha estas diferentes vias de reflexão tendo como epicentro a relação triangular entre território – inovação – desenvolvimento regional (tal como, aliás, se referiu no início desta subsecção).

Os três grandes blocos de abordagens teóricas sumariamente descritos nas linhas anteriores (teorias de localização, de crescimento regional e de desenvolvimento regional) acabam por ter óbvias implicações na construção do modelo de análise e na sensibilidade com que nesta tese se equacionam possíveis soluções de ação coletiva e de políticas públicas para o crescimento económico e, principalmente, para sustentar com dignidade uma comunidade regional face a debilitados orçamentos de governos nacionais (após uma década de estagnação e de perda de protagonismo no sistema mundial para os novos ‘players’).

Para tal argumentar-se-á no sentido de ser necessário mobilizar uma enorme variedade de recursos endógenos e exógenos (tangíveis e intangíveis, do domínio privado e público, localizados nos espaços urbanos e rurais) apelando ao empreendedorismo coletivo (e não tanto ao sentido individualista notório na perspetiva Schumpeteriana) em ordem a reforçar a aplicação prática de rotinas e convenções facilitadoras das interações mercantis e não mercantis através de redes de transferência de conhecimento e inovação.

2.2.2.2 Revisão de literatura sobre tipologia de economias externas de aglomeração e respetiva evidência empírica

Por analogia às economias *externas* de escala e de variedade (Storper e Harrison, 1994), descritas na secção 2.2.1, considera-se neste documento a tipologia consensualizada na literatura sobre economias de aglomeração: de *localização* e de *urbanização*, respetivamente.

As “economias externas de escala”/*economias de localização* tratam-se dos benefícios económicos concretizados em redução de custos operacionais que se geram em resultado de uma “aglomeração territorial” de empresas ligadas ao mesmo negócio ou setor de atividade, independentemente da sua dimensão. Podem ser também encarados como ganhos de produtividade específicos de uma dada indústria e/ou setor de atividade ou de um conjunto de estabelecimentos ou empresas relacionadas que são imputáveis à sua escala, grandeza ou dimensão numa localização específica (Polèse, 1998: 86-89).

Na sua origem, de forma sintética, estão: *i*) as indivisibilidades de teor tecnológico ou físico; *ii*) os bens ou serviços que só poderão funcionar a partir de certa dimensão (ou limiar mínimo) de procura; *iii*) a redução de custos de interação espacial (evidente no caso dos distritos industriais/sistemas produtivos locais); *iv*) a possibilidade de multiplicação das oportunidades de negócio.

As “economias externas de variedade”/*economias de urbanização*, assemelham-se às economias de localização mas os ganhos de produtividade passam a ser fruto da aglomeração espacial de empresas de *diferentes* ramos de atividade, sendo internas à região urbana mas externas às empresas ou indústrias que delas beneficiam. A sua importância deve depender, dentro de um certo limite, da dimensão do centro urbano: quanto maior for a aglomeração urbana maiores serão as vantagens para as empresas que optam por essa localização, apesar de coexistirem com um custo de oportunidade agravado decorrente da existência de deseconomias (ou custos externos) associadas ao crescente grau de congestionamento e ao valor da renda urbana que acompanha o aumento da densidade populacional (*ibid.*, p. 93).

No âmbito de uma referência aos estudos empíricos publicados até 1999 acerca da dimensão geográfica dos fenómenos económicos (como crescimento, produtividade e decisões de investimento), Feldmann (1999) recorda a contribuição pioneira de Lösch (1954)⁶⁴ que tal como a de outros importantes autores conotados com as teorias da localização e do crescimento económico (sub-secção 2.2.2.1) são meramente referidos nas próximas linhas para efeitos de revisão de literatura dada a falta de uma ligação teórica evidente com o tema da tese.

⁶⁴ Lösch, A. (1954). *The Economics of Location*. New Haven, Yale University Press.

A partir das contribuições de Henderson (1983)⁶⁵ e Glaeser *et al.* (1992)⁶⁶, Feldmann propõe uma interpretação alternativa para a existência de economias de localização mais próxima do foco da presente investigação: as “externalidades de Marshall-Arrow-Romer” são definidas como ‘spillovers’ do conhecimento externos a uma empresa mas internos a uma indústria, podendo esta estar localizada numa determinada cidade ou região. A aglomeração industrial num dado local (interpretado como um espaço geográfico a uma escala infranacional) poderá contribuir para incrementar diretamente o desempenho em inovação nas respetivas empresas ao permitir a utilização comum de ativos e atividades que poderão ajudar a diminuir os custos de fornecimento a essas mesmas empresas ou criar uma maior especialização nos mercados quer a nível de ‘input’ (incluindo matérias-primas e fatores de produção), quer de ‘output’ (produto final).

No plano empírico, Feldmann (1999) faz notar que nem Glaeser *et al.* (1992), nem Feldman e Audretsch (1996)⁶⁷ encontraram evidência a favor da hipótese de a concentração local da indústria contribuir para elevar a produtividade e a inovação das empresas. Tal poderá ser explicado, em seu entender, pela existência de economias de escala associada às unidades industriais de grande dimensão que assumem uma relevância significativa nas respetivas localidades - particularmente em indústrias que se encontram numa fase de maturidade (nos termos da *Teoria do Ciclo de Vida* – secção 2.1.1). Outra explicação avançada pela investigadora, citando Head, Reis, e Swenson (1995)⁶⁸, reside nos recursos específicos de cada região ou local, pelo que as empresas industriais tenderão a localizar-se em função das dotações de recursos.

Quanto às economias de urbanização, estas terão origem na concentração de recursos nas cidades, cuja diversidade e partilha são suscetíveis de gerar rendimentos crescentes a ponto de se traduzirem em ganhos de produtividade a favor das empresas que se localizam nesses espaços (Lucas, 1993⁶⁹; citado por Feldman, 1999).

⁶⁵ Henderson, J. V. (1983). Industrial Base and City Size. *American Economic Review*, 73.

⁶⁶ Glaeser, E., Kallal, H., Scheinkman, J., e Shleifer, A. (1992). Growth in Cities. *Journal of Political Economy*, 100, pp. 1126-1152.

⁶⁷ Feldman, M. P. e D. B. Audretsch (1996). “Science-Based Diversity, Specialization, Localized Competition and Innovation”. Mimeo.

⁶⁸ Head, C., Reis, J. e Swenson, D. (1995). “Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States”. *Journal of International Economics*, 38 (3-4), pp. 223-47.

⁶⁹ Lucas, R. (1993). Making a Miracle. *Econometrica*, 61, pp. 251-272.

Um caso notável desta categoria são as que se prendem especificamente com as maiores aglomerações metropolitanas, conforme Scott (1994) faz notar ao relacionar a divisão social do trabalho, as economias externas e a estrutura da localização através de vários exemplos como sejam os “distritos Marshallianos da Grande Los Angeles” e outros casos paradigmáticos. Todos refletirão, segundo o autor, diferentes momentos históricos no processo de desenvolvimento da aglomeração produtiva – nomeadamente, o modelo Fordista/Taylorista de produção em massa (marcante nos finais do século XIX) associado às aglomerações industriais urbanas de grandes proporções como Detroit e Chicago e os mais recentes polos de crescimento “sem passado industrial, associados à indústria de alta tecnologia” como Silicon Valley.

No que concerne às maiores metrópoles a nível mundial, Scott destaca a predileção por parte dos serviços às empresas (incluindo a consultoria financeira) “*pelo coração das grandes cidades, onde formam distritos especializados profundamente fragmentados mas com empresas muito ligadas entre si*”, facto que em seu entender constitui a principal característica das cidades mundiais que estão “no coração do sistema-mundo moderno” (Scott, 1994: 68).

A fragmentação é entendida no sentido de uma elevadíssima especialização produtiva fruto da intensa divisão do trabalho dentro de uma fileira produtiva globalizada. Neste mesmo texto, Allen Scott desenvolve esta ideia de fragmentação das fileiras segundo o princípio de *especialização flexível* (Piore e Sabel, 1984), todavia sem negar a coexistência com outras formas de organização industrial incluindo a produção em massa.

Em síntese, os recursos que as metrópoles e as cidades oferecem constituem vantagens económicas externas às empresas não exclusivamente de uma dada indústria⁷⁰, atividade ou fileira pois que também poderão ser refletidas em aumentos de produtividade marginal de uma atividade por força da proximidade de outra atividade, nomeadamente por via da permuta de conhecimento que se revele útil a diversas empresas e/ou a diversos agentes económicos dentro das mesmas regiões a ponto de “reduzir custos de busca [do conhecimento]” e

⁷⁰ Adota-se para o termo “indústria” a mesma interpretação que é dada ao termo por Scott (1994): “qualquer processo de produção em que o capital e o trabalho se combinam para produzir mercadorias com vista à obtenção de um lucro. Estes produtos podem ser materiais, como um automóvel, aparelhos eletrodomésticos ou os componentes eletrónicos, ou serviços imateriais, como um conselho ou uma informação.”

aumentar as oportunidades para inovar (Jacobs, 1969; citado por Feldman, 1999)⁷¹. Assim, a proximidade entre centros de I&D empresarial e universidades poderá resultar em rendimentos crescentes na função de produção de novo conhecimento com aplicação industrial, ao mesmo tempo que poderá reforçar a base local de mão-de-obra altamente qualificada e especializada para responder às necessidades das empresas⁷².

Num registo mais abrangente, direcionado para a questão dos custos de transação e muito próximo do conceito de espessura institucional (secção 2.2.4), também Scott (1996) refere a presença de um “*suporte institucional das atividades e da vida da cidade*” enquanto fenómeno correlacionado com as aglomerações espaciais que germinam em redor de importantes metrópoles – como sucede em Los Angeles, cujo centro se encontra rodeado por um anel periférico de tecnopolos ou de aglomerações de indústrias de alta tecnologia centrados na indústria aeroespacial e nos setores eletrónicos; além de integrar um distrito financeiro e um outro notável à escala global na área das indústrias criativas (Hollywood).

Esse suporte institucional, segundo o autor, pode-se revestir de inúmeras formas, “*das associações comerciais aos estabelecimentos de ensino que ministram formação nas disciplinas úteis à localidade, das ‘joint-ventures’ às alianças estratégicas entre empresas*”.

Na medida em que estas externalidades positivas estejam associadas a áreas metropolitanas será dado destaque às economias de “metropolização”, conceito adaptado de Maillat (1998) e que se passa a explicar. Ou seja, este autor admite que *as metrópoles tendem mais para absorver os recursos da sua periferia do que a dinamizá-los*, i.e. as metrópoles desenvolvem-se para elas mesmas e não podem, conseqüentemente, servir de apoio ao desenvolvimento territorial⁷³. A maior amplitude e intensidade do efeito centrípeto em causa favorece a hipótese de que as aglomerações *metropolitanas* se afigurem como espaços dotados de uma

⁷¹ Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. New York, Random House.

⁷² No plano dos estudos empíricos, a autora destaca o recurso habitual à dimensão da população e à densidade para medir este tipo de externalidades espaciais, mas invoca vários exemplos de estudos empíricos que recorreram a várias outras medidas (aspectos que foram dispensados deste documento na medida em que extravasam o objeto da presente investigação).

⁷³ Portanto, do ponto de vista do autor, a metropolização terá a natureza de uma força centrípeta suscetível de desencadear um ciclo vicioso de empobrecimento cumulativamente imposto pelas forças do mercado, como Hirschman (1958) e Myrdal (1957) bem alertaram. Esse alerta motiva Scott (1996: 401) a considerar que dificilmente tal efeito poderá ser contrariado por estímulos exógenos aos territórios sob pressão perante o enfraquecimento dos Estados Nacionais (nos termos abordados no capítulo 1). Compreende-se, assim, que no contexto das políticas subordinadas à problemática do desenvolvimento territorial Maillat sublinhe *a capacidade de reação e a afirmação de uma liderança local que consiga reunir e mobilizar as instâncias de decisão, comprometer a comunidade (incluindo as municipalidades) e intervir junto das autoridades supralocais (Ibidem)*.

atmosfera tipicamente Marshalliana a par de uma “atmosfera social” (Amin e Thrift, 1994) densa em relações mercantis e não mercantis (formais e informais).

Tal atmosfera é alimentada por uma forte presença de serviços dirigidos ao lazer (incluindo as indústrias criativas, os bares e restaurantes, as discotecas, etc.) propiciando um vasto universo de contactos entre diversos profissionais (de variadas formações e competências), empresas e instituições internas e externas aos mercados, despoletando um clima de tolerância para com grupos minoritários (alvo potencial de segregação social e racial por comunidades mais pequenas, tradicionalmente mais conservadoras) e fervilhante de ideias novas particularmente em indústrias intensivas em conhecimento (estendendo-se o termo indústria à generalidade das atividades de transformação e serviços, segundo a conotação usual na literatura anglo-saxónica). Neste cenário as referidas aglomerações podem vir a configurarem-se como “centros criativos” (Landry, 2000; Florida, 2003) ou mesmo “motores regionais da economia global” (Scott, 1996).

Relativamente às fontes das economias de aglomeração, Scott (1996) apresenta uma síntese que se interliga com a questão levantada na secção 2.1.2, da territorialização dos ‘spillovers’ do conhecimento, ao colocar a tónica (não apenas mas também) no capital humano, na aprendizagem e na inovação. Assim, num contexto de globalização do capitalismo acompanhado de desregulação dos mercados e enfraquecimento da mediação exercida pelos governos locais e nacionais, relacionadas com as economias externas elencadas há a considerar:

- i) A especialização e a complementaridade, associadas à desintegração vertical das empresas, através da possibilidade de obtenção de determinados ‘inputs’ a custos mais baixos e sem atrasos críticos; sobretudo, quando deixa de existir previsibilidade e regularidade nos respetivos consumos intermédios perante níveis acrescidos de flexibilidade, incerteza, customização dos produtos e competitividade.
- ii) A maior facilidade em aceder a bolsas de recrutamento de recursos humanos competentes, rotinados e responsáveis a um custo aceitável favorece a redução dos custos de produção e permite preencher mais rapidamente eventuais vagas que porventura surjam.
- iii) As interações existentes entre os produtores (no contexto das relações comerciais, das respetivas associações e das parcerias que entre si estabelecem) atuam como “veículos de certos tipos de aprendizagem e de efeitos de inovação – interdependências *não mercantis* – (...)”, de importância crucial num mundo onde o capital humano constitui um fator crítico de produção particularmente nas indústrias de elevada intensidade tecnológica, de

bens de consumo correspondentes a nichos de mercado graças à sua intensidade em termos de design, e serviços de apoio às empresas incluindo os serviços financeiros.

- iv) A existência de infraestruturas de transporte e telecomunicações, a par de arranjos institucionais geradores da confiança e colaboração permanente entre empresas ligadas a uma fileira (como no sistema ‘just-in-time’), vão favorecer a fragmentação das fileiras produtivas e permitir simultaneamente o acesso a mercados cada vez mais longínquos, tornando ainda mais evidente a necessidade de foco das empresas no aprofundamento da sua especialização produtiva.

Com a implantação à escala global das redes de transferência de conhecimento é factual que este ‘spillover’ poderá ter como palco comunidades académicas e fileiras produtivas fragmentadas e dispersas pelo globo. Desse modo, a área afetada não dependerá mais da distância física do que do seu grau de excelência científica, tecnológica e artística; tanto mais que, nos últimos 30 anos do século passado, se assistiu a um notável desenvolvimento das redes internacionais de transportes (de pessoas e de mercadorias) e de telecomunicações (TIC), refletindo-se tais alterações numa maior abertura ao comércio externo por parte dos países mais desenvolvidos⁷⁴, bem como numa redução drástica dos custos de transação associados à distância física (Scott, 1996). Sob tais condições, as “super-aglomerações” de produtores que dão forma às grandes áreas metropolitanas das cidades mundiais encontram-se ligadas por estreitos laços de natureza funcional no quadro de uma divisão do trabalho à escala global.

As economias externas associadas a estas aglomerações tenderão a ser tanto maiores quanto mais dotadas forem ao nível da provisão de serviços públicos e de infraestruturas coletivas que facilitem a difusão rápida e eficaz do conhecimento.

As economias de localização e de urbanização são, em última análise, conceptualmente distintas mas reconhece-se na literatura uma notória dificuldade em distingui-las. A afirmação seguinte é bem ilustrativa (Polèse, 1998: 93):

“A maior parte dos exemplos apresentados para as economias de localização podem aplicar-se às economias de urbanização. Assim, as economias externas que podem ser realizadas no âmbito das trocas, da informação, das possibilidades de recrutamento e formação da bacia de mão-de-obra e dos custos fixos são, muitas vezes, ainda mais importantes quando se apoiam numa quantidade maior de agentes económicos. O simples facto de uma bacia de mão-de-obra ser maior facilita o recrutamento

⁷⁴ Sobre este aspecto, Allen Scott explora dados sobre comércio internacional e evolução das economias nacionais e revela que se assistiu a um aumento exponencial das exportações dos países da OCDE grosso modo ao longo de três décadas (1960-1993) sendo que o crescimento do PIB real seguiu uma trajetória linear (Figura 1 na obra citada).

de trabalhadores de todos os tipos e, do mesmo modo, um acesso generalizado mais rápido a todo o género de informações é uma vantagem para a empresa.”

Em suma, de forma coerente com a interpretação de Storper e Harrison (1994) - ponto de partida para o tema desta subsecção - a especialização produtiva e a concentração espacial são um reflexo da divisão social do trabalho, facto que leva a considerar a presença de vantagens económicas de localização e de urbanização associadas à flexibilidade produtiva, tão necessária para responder às elevadas exigências em matéria de inovação que se colocam às empresas inseridas em fileiras produtivas fragmentadas (Amin e Thrift, 1992; Scott, 1994 e 1996).

Todavia, tais vantagens são essencialmente de natureza pecuniária e pouco esclarecem a natureza social e intencional da interação existente no seio dos sistemas territoriais de produção; apenas se atende à partilha do mesmo espaço físico por diversas empresas que desfrutam da mesma clientela mas sem uma cooperação explícita e intencional - nomeadamente ao nível da transferência de conhecimento que promova a inovação nas suas diferentes vertentes. Importa, pois, destacar as *economias de proximidade* visto não implicarem necessariamente uma co-localização geográfica, remetendo para uma discussão em torno do significado de “estar próximo” o que na literatura atual pode ser espacialmente encarado numa dimensão extrarregional - inclusive à escala global quando, por exemplo, Allen Scott admite que as “super-aglomerações” funcionam em rede, ideia muito próxima da concebida por Veltz (2000) na metáfora do “arquipélago” (subcapítulo 3.1) e por Amin e Thrift (1992 e 1994) ao destacarem a importância dos “nós Marshallianos” (secção 2.1.2).

A organização industrial tende, aliás, a estruturar-se em redes disseminadas por territórios extensos, como acontece atualmente com as redes de inovação, formais ou informais, justificativas do foco sobre a natureza do meio inovador (secção seguinte). Em regiões predominantemente rurais, estas redes deverão ter como polos dinamizadores os centros urbanos (não necessariamente cidades), de pequena e/ou média dimensão. Aliás, segundo Quévit (1992)⁷⁵ citado por Maillat (1997) a regeneração económica de uma região (deprimida)⁷⁶ exigirá um reforço urbano mínimo pelo que as cidades de média dimensão

⁷⁵ Quévit, M. (1992). *Le rôle des PME dans le développement régional*. Ronéo, Université de Louvain-la Neuve.

⁷⁶ Segundo Richardson (1981), “uma região deprimida terá já sofrido alguma vez transformações estruturais do tipo referido, mas atravessará na sua evolução uma fase de depressão normalmente associada a dificuldades em substituir indústrias em declínio ou em acompanhar as transformações tecnológicas nas indústrias de que mais depende a estrutura da sua economia, em regra pouco diversificada.”

desempenharão uma função estratégica de primeira escolha em zonas de desenvolvimento menos bem dotadas em fatores de localização que as regiões metropolitanas. De contrário, estes vastos territórios estarão seriamente expostos ao “risco de metropolização” (Veltz, 2000); i.e. de se transformarem em mera fonte de recursos primários a explorar pelas grandes empresas sedeadas na metrópole (através das suas filiais ou de empresas locais) especializando-se em atividade geradoras de fraco valor acrescentado, baixo rendimento ‘per capita’ e fraco poder de compra para a maioria dos seus habitantes tornando incipiente a base fiscal das municipalidades para efeitos de provisão de bens públicos locais que sirvam de atrativo à fixação de capital humano.

Seguindo a leitura de Scott (1996), a inexistência de polos urbanos capazes de proporcionarem as referidas fontes de economias de aglomeração poderá acarretar um processo circular e cumulativo de pauperização da economia regional, tendo como um dos sinais evidentes a sangria dos jovens mais qualificados rumo às metrópoles – veja-se, por exemplo, o êxodo rural para as áreas metropolitanas de Lisboa e Porto e para a faixa litoral de Portugal Continental (MAOTDR-DGOTDU, 2007). Retenha-se, pois, o facto de os centros urbanos de média dimensão articulados entre si poderem reunir massa crítica suficiente de modo a proporcionar um conjunto de vantagens identificadas por Maillat (1997 e 1998) sob a designação de externalidades de proximidade, de variedade e de acessibilidade (Tabela 2-3) para ancorar atividades inovadoras em regiões periféricas (predominantemente rurais, nos termos expostos na secção 2.1.3).

Tabela 2-3: Externalidades associadas a sistemas urbanos localizados em regiões periféricas.

<i>Natureza</i>	<i>Conteúdo</i>
Proximidade	A minimização da distância geográfica favorece a concentração espacial das infraestruturas, das instituições, das organizações e das pessoas. Mas exprime-se igualmente em termos de afinidade económica e cultural que resultam do facto de terem algo em comum. Reflete, de alguma forma, a probabilidade de ocorrência de contactos entre clientes e fornecedores para realização de trocas comerciais ou para permuta de informação estratégica para os seus negócios e atividades relacionados com a economia local, reduzindo custos de transação.
Variedade	Advém da diversidade dos atores e das atividades que estão em relações de interdependência. Com efeito, a cidade é a aglomeração de diferentes atores (indivíduos, empresas, associações profissionais, instituições públicas, etc.) e de diferentes lugares (centros de formação, centros de investigação, bairro dos negócios, lugares de divertimento, etc.) onde se podem estabelecer as diversas interações.
Acessibilidade	Prende-se com a capacidade de trocar, de transmitir, de comunicar, de compreender e de aprender. É favorecida por redes físicas (transportes, telecomunicações), mas igualmente pela presença dos lugares de encontro e de sociabilidade. Determina uma certa imagem da cidade que permite uma diferenciação em relação às outras cidades.

Fonte: Maillat (1997 e 1998).

2.2.3 O meio local, o meio inovador e as redes de inovação

A abordagem do “meio inovador”, tal como foi apresentada em 1986 pelo Grupo Europeu de Investigação sobre Meios Inovadores (GREMI), começa por se centrar no estudo das relações entre inovação tecnológica e o território. De modo que o problema empírico que está na génese da constituição do Grupo, num contexto de profunda “*modificação dos paradigmas organizacionais dominantes e do papel atribuído às PME*” (Maillat, 1992), reside em saber “*porque é que determinados territórios se desenvolvem e inovam, ainda que por longos períodos de tempo se tenham encontrado em estado de subdesenvolvimento, ao passo que outros territórios muito industrializados entram em crise e não se recompõem*” (Matteaccioli e Tabariés, s.d.).

Nesta fase de arranque do GREMI, segundo o seu mentor (Philippe Aydalot) a linha de investigação segue no sentido de “*melhorar a compreensão dos processos [de difusão das “novas tecnologias”], apreciar as práticas e as políticas e, finalmente, propor formas de ação, nomeadamente locais, adaptadas ao objetivo de difusão da inovação tecnológica*” (Aydalot, 1986: 1). Daí que se note, na dita fase, uma forte inclinação destes investigadores sobre as diferentes dinâmicas territoriais da inovação privilegiando questões em torno da relação entre inovação e território: por exemplo, *onde surge a inovação, ou que meios locais serão os mais aptos a criar, difundir e generalizar o uso das inovações tecnológicas.*

A resposta pressupõe que se encare o território como variável determinante na decisão de localização das atividades inovadoras, em vez de “recetáculos passivos” ao dispor das empresas que atuando segundo uma “*lógica funcionalista*” (Maillat, vários anos), serão os únicos e verdadeiros atores, comportando-se de forma autónoma face ao território. As empresas que se regem por esta lógica são organizadas de maneira hierárquica, vertical (as decisões partem da direção central) e repartem geograficamente as diferentes funções (conceção, produção, vendas, etc.) de maneira a diminuir os custos de produção através de economias internas de escala (mão-de-obra, transporte, carga fiscal, subvenções acordadas, etc.). O território de implantação não é para elas senão um suporte, um lugar de passagem: elas não se inserem nele. O território desempenha apenas um papel passivo (*ibidem*).

Por oposição a esta, Dennis Maillat fala numa “*lógica territorial*” que valoriza as características específicas de cada território e as relações que os atores mantêm no seu espaço de implantação. Neste caso, as empresas encontram-se organizadas em rede de tipo horizontal, com o meio orquestrando o sistema territorial de produção de modo a garantir a

sua flexibilidade e a exploração das externalidades de proximidade, variedade e de acessibilidade⁷⁷. Ora, em função da tipologia descrita na secção anterior, a natureza destas vantagens económicas (em termos de fileira) permite estabelecer uma ligação lógica compreensível entre o meio inovador e o espaço urbano; o que, aliás, ganha forma numa reflexão do mesmo investigador, datada de 1998, sobre a articulação entre os sistemas urbanos baseados em centros de pequena e média dimensão e os sistemas produtivos locais em que destaca precisamente aquelas externalidades (descritas na Tabela 2-3).

Portanto, a abordagem do meio inovador requer que se afaste a visão do território enquanto mero suporte físico de fatores de localização, como se uma empresa (independentemente de ser inovadora, ou não) dele pudesse estar desligada. Aliás, o enfoque dado por esta corrente ao vínculo das empresas aos territórios apetrechados de recursos estratégicos para o processo de inovação é de tal ordem que Philip Aydalot, em obra citada, faz depender a própria criação de uma empresa (em especial, sendo inovadora) das condições proporcionadas pelo “meio”:

Os meios são considerados como viveiros de inovações e de empresas inovadoras. Esta escolha implica que os comportamentos inovadores não são nacionais, mas que eles dependem de variáveis definidas ao nível local ou regional. (...) A empresa não é um agente caído do céu que escolherá um ambiente: ela é gerada pelo seu ambiente. São os meios que empreendem e que inovam. (...) A empresa não é um agente inovador isolado; ela é parte do meio que a faz agir. O passado dos territórios, a sua organização, os seus comportamentos coletivos, o consenso que os estruturam são componentes essenciais da inovação. (Aydalot, 1986: 2-3)

Posto que o território tem, afinal, um papel fundamental na geração do conhecimento de teor tecnológico (num sentido mais restrito, como parece ser marcante nos primeiros colóquios do GREMI) importa esclarecer o conceito de *meio inovador*. Tendo por referência o preâmbulo da obra editada por Maillat, Quévit e Senn (1993: 9), no seguimento do *III Colóquio*, pode-se definir o *meio inovador* como:

Um conjunto territorializado no seio do qual se desenvolvem as interações entre os agentes económicos através quer da aprendizagem que fazem das transações multilaterais geradoras de externalidades específicas à inovação, quer da convergência de aprendizagens em torno de formas cada vez mais eficientes de gestão partilhada dos recursos.

De acordo com Camagni (1991 e 1995a) o meio inovador corresponde a um conjunto complexo de relações sociais largamente informais, que se desenrolam numa área geográfica limitada, muitas vezes determinando uma imagem externa e uma representação interna específicas, aliados a um sentimento de pertença, ao mesmo tempo que: *i)* confere unidade ao

⁷⁷ Ao colocar estas duas lógicas opostas, “territorialista” versus “funcionalista”, Maillat parece estar inspirar-se na obra de Friedmann e Weaver (1981) que distinguem a “planificação do desenvolvimento funcional, ou espacial” da “planificação territorial” – vide epílogo, pp. 327-329.

sistema (local) de produção, aos atores económicos e em termos de cultura industrial; *ii*) gera um processo dinâmico localizado de aprendizagem coletiva⁷⁸; *iii*) reduz a incerteza no processo de inovação.

Um ponto muito importante a reter é que o meio (local) não é necessariamente “inovador”; sê-lo-á de facto na medida em que revele capacidade permanente de abertura ao exterior para recolha de informação para se adaptar à mudança produzida no ambiente externo. Neste sentido, são distintos os conceitos de *ambiente (externo)*, *meio* - ou “meio local”, na terminologia de Camagni (1991) - e *meio inovador*.

Segundo Crevoisier e Maillat (1991) o ‘meio’ distingue-se do ambiente externo na medida em que representa um conjunto organizado e coerente de fatores que os autores separam em 3 categorias:

- Protagonistas (os atores locais);
- Perceções e cultura técnica⁷⁹;
- Tecnologia, capital de produção e relações de mercado (elementos presentes num qualquer sistema de produção).

O ‘meio’ reunirá sistemicamente estas três categorias proporcionando aos agentes um modo comum de apreender as situações, os problemas e as oportunidades; estando o espírito de empresa (empreendedorismo), as práticas organizacionais, os modos de uso da tecnologia e de apreender o mercado, e o saber-fazer incluídos nesse sistema de representações⁸⁰. Alguns destes elementos enriquecem-se nomeadamente através dos contactos que os protagonistas (as empresas inovadoras) mantêm com agentes externamente localizados, sendo para tal determinantes as chamadas “redes de inovação” adiante abordadas.

O *meio* constituirá, assim, uma fonte de recursos estratégicos para que as empresas pertencentes ao sistema produtivo territorial (local) possam antecipar eficazmente as

⁷⁸ Camagni (1995b: 203), citado por Capelo e Faggian (2005: 79), define a *aprendizagem coletiva* como o “processo dinâmico cumulativo de produção de conhecimento, o qual se deve a típicos mecanismos de interação que ocorrem numa área caracterizada por um forte sentimento de pertença e sinergias relacionais”.

⁷⁹ Segundo Crevoisier e Maillat (1991: 18) esta “*cultura técnica*” compreende o conhecimento, o saber-fazer, práticas, padrões e valores que estão conectados com uma fileira produtiva, ou segmento de fileira, assim como os mecanismos que permitem a formação, acumulação e transmissão adequados para esse efeito.

⁸⁰ Tal como foi exposto na secção 2.2.1, o *sistema de representações* pode ser entendido como um conjunto de perceções partilhadas da realidade, graças a uma forte identidade cultural, o qual permite aos empresários reagirem rápida e eficazmente às mudanças produzidas nos mercados e nas tecnologias (inovação tecnológica) modificando, se necessário, a organização industrial (incluindo a possibilidade de integração ou subcontratação, fragmentação ou contiguidade espacial, etc.) – Crevoisier e Maillat (1991).

mudanças a ocorrerem no seu *ambiente externo* (revelado no estado atual dos mercados, da tecnologia disponível e na dotação de capital de produção) o qual se oferece como algo caótico e “quase ininteligível” para uma empresa desinserida do meio (logo, menos apta para competir).

O meio vai permitir às empresas que dele disfrutem desenvolverem mecanismos de aprendizagem de modo a se adaptarem eficazmente à mudança ambiental designadamente através da interação sistemática e intencional com outros agentes, num clima de cooperação (parceria) estratégica não necessariamente formalizada (como sejam os encontros informais em feiras e congressos, assembleias-gerais de organizações empresariais, ou em locais de socialização como cafés e restaurantes) que alimente a expansão contínua de saber-fazer. Tal clima reforça a capacidade das empresas para gerar mais inovações radicais do que se estivessem localizadas nos “distritos industriais canónicos”, onde a inovação é fundamentalmente de natureza incremental (*idem*).

Em atalho, o *meio* é concebido como um “*espaço relacional*” enquanto conjunto de relações que interagem numa determinada zona geográfica (um local) reagrupando-se num todo coerente constituído por: um sistema territorializado de produção, uma cultura técnica e atores locais (ou “protagonistas”) – Camagni (1991) e Maillat, Quévit e Senn (1993).

O meio (local) será, então, *meio inovador* na medida em que reúna os seguintes atributos (Maillat, 1992; Camagni, 1991 e 1995a; Maillat *et al.*, 1993; Méndez, 2001; Santos, 2001)⁸¹:

- i) Um “substrato territorial” espacialmente delimitado ainda que *a priori* sem fronteiras (i.e. não necessariamente coincidente com os limites administrativos das regiões e sub-regiões em termos de divisão administrativa do território), com características de homogeneidade interna traduzida em comportamentos identificáveis e específicos e numa mesma *cultura técnica*; bem como num espaço de vida e trabalho (um centro de emprego) para a maioria dos seus residentes;

⁸¹ Neste seu contributo, Ricardo Méndez acaba por espelhar o que foram as alterações produzidas decorridos os 5 ciclos de investigação levados a cabo pelo GREMI. A discussão sobre os sucessivos contributos não foi acolhida na revisão de literatura levada a cabo nesta tese, sugerindo-se a leitura de um trabalho de investigação (tese de doutoramento) da autoria de Domingos Santos (Santos, 2001: 153-159) sob o título “*GREMI: etapas de investigação e especificidade da abordagem*”. Outra investigação (Natário, 2004) prossegue de forma retrospectiva abarcando o GREMI VI, realizado em Abril de 2002, onde se deteta o alargamento do conceito de meio inovador a temas que não se limitam à dimensão tecnológica. É o caso dos meios culturais, objeto de investigação com base num estudo de caso sobre o Bairro Alto/Chiado (Costa, 2002a e b).

- ii) Um conjunto de atores (empresas, institutos de investigação e centros de formação, administrações públicas locais, etc.) dotados de relativa autonomia de decisão na formulação de escolhas estratégicas;
- iii) Uma série de recursos *materiais* (infraestruturas técnicas, património urbano...), *imateriais* (saber-fazer, herança cultural, coesão social...) e *institucionais* (as diversas formas de organização dos poderes públicos e da sociedade civil) comuns aos atores pertencentes ao território que devem ser identificados e aproveitados para gerar valor.
- iv) Uma lógica de *interação* espelhada numa relação de interdependência entre os atores que facilite a capacidade de serem alcançados acordos, sem excluir todavia a possibilidade de existir concorrência ou conflito de interesses entre aqueles, permitindo uma melhor valorização dos recursos existentes⁸².
- v) Uma lógica de *aprendizagem*, ou seja uma capacidade coletiva dos atores para modificarem o seu comportamento ao longo do tempo de modo a se adaptarem de forma flexível às mudanças do ambiente envolvente, assim como a existência de normas e convenções de atuação coletivamente partilhadas.

Em matéria de externalidades espaciais de natureza “dinâmica” (relacionadas com a inovação de tipo incremental entre o tecido empresarial maioritariamente composto por pequenas empresas) estes atributos deverão dar origem (Camagni, 1995a: 319):

- a) Às “*economias de distrito*”, ao nível do processo educativo e de formação que tem lugar de forma espontânea e socializada num meio inovador (i.e. um bem coletivo localmente disponível), permitindo às pequenas empresas encurtarem o hiato face às grandes empresas em termos de capacidade inovadora – promovendo uma “atmosfera industrial” (secção 2.2.1);
- b) Às “*economias de proximidade*”, redutoras dos custos de transação porquanto se assiste a uma circulação facilitada da informação relevante para o mundo dos negócios - em conformidade com a interpretação de Dennis Maillat, exposta na Tabela 2-3;
- c) A “*elementos de sinergia*” que alavancam a capacidade de inovação local através de processos de imitação, interação entre agentes locais, parcerias público-privadas para

⁸² Esta lógica está associada à existência de um “capital relacional” o qual “agrupa coerentemente um sistema de produção, uma cultura técnica e um coletivo de atores que não constitui um universo fechado mas, pelo contrário, está em interação permanente com o seu ambiente circundante, dando lugar a processos de aprendizagem coletiva” (Santos, 2001: 145).

infraestruturas e serviços, interação entre centros de pesquisa e potenciais adotantes de invenções e cooperação cliente-fornecedor.

Tendo presente a questão levantada na secção anterior a respeito do potencial inovador poder estar, de algum modo, associado ao grau de urbanização dos territórios e em particular à dimensão das cidades, Cuadrado Roura (1995: 24) constata a existência de dois tipos principais de meios inovadores: os “*não-metropolitanos*”, “que quase sempre estão especializados em produções de *uma mesma fileira produtiva*” - como viria a ser o caso da vitivinicultura, explorado no GREMI VI - e os “urbanos”, expectavelmente “mais diversificados” (Natário, 2004)⁸³. Também Camagni (1995a: 320) dá conta da presença de meios inovadores em diferentes contextos regionais, distinguíveis consoante os fatores determinantes do seu sucesso, os setores de especialização produtiva e o perfil das dinâmicas de inovação. O autor exhibe um leque mais alargado tipificando seis padrões regionais apresentados como casos de sucesso:

- i) Em áreas *metropolitanas*, “normalmente especializadas em áreas de produção mais avançadas face ao estágio de desenvolvimento do país” (ex. Milão, Paris e Barcelona);
- ii) Nas áreas *não-metropolitanas*, áreas de industrialização recente, especializadas principalmente em setores tradicionais (ex. Terceira Itália);
- iii) Em áreas *de industrialização antiga*, como a região de Jura (Suíça) ligada à indústria relojoeira (descrita na secção 2.2.1);
- iv) Em “*pólos de excelência*”, como o Silicon Valley, com um perfil de especialização orientado para setores baseados em ciência e tecnologia, recordando a taxonomia de Pavitt (1984);
- v) Em regiões *fronteiriças*, onde se detetam “interessantes esquemas colaborativos” (ex. a região de Lille-Charleroi, na fronteira franco-belga (também já referida na secção 2.2.1);
- vi) Em regiões de convergência (‘lagging regions’, no texto original), como a Comunidade de Mondragón (Espanha).

Em estreita articulação com a dinâmica inovadora dos territórios estão as chamadas “*redes de inovação*”. No seguimento do intenso debate dos sucessivos colóquios do GREMI até então

⁸³ O GREMI V vem ao encontro da observação de Cuadrado Roura ao mostrar que o conceito de meio inovador é muito abrangente podendo aplicar-se aos espaços urbanos. “Com efeito, o meio e as cidades partilham de elementos comuns: proximidade, capacidade de estar em rede com o exterior e o sistema de governância.” (Natário, 2004: 104).

realizados, Maillat, Crevoisier e Lecoq (1993: 18) sintetizam o seu teor com base nas seguintes dimensões:

- i) A dimensão económica
- ii) A dimensão histórica
- iii) A dimensão cognitiva
- iv) A dimensão normativa
- v) A dimensão territorial

Relativamente à dimensão *económica* a rede de inovação constitui um modo de organização híbrido que teoricamente está para além da dualidade empresa/mercado, inspirando-se os autores no argumento da redução dos custos de transação por parte dos atores envolvidos invocando Williamson (1975).

Também Perrin (1991) já havia destacado a importância de tais custos a respeito da dimensão espacial do processo de inovação, negligenciada por Freeman *et al.* (1982) e Dosi (1986). Inclusive vai mais longe na explanação ao afirmar que em causa está o modo de organização desse processo através de uma cooperação entre os atores públicos e privados apoiada em estruturas sociais e institucionais apropriadas (como é típico nos sistemas territoriais locais) favorável à acumulação de conhecimento disponível não apenas para os seus promotores como também para outros agentes – ampliando a aprendizagem coletiva; sobretudo quando as externalidades do conhecimento poderão ter um largo espectro de aplicação numa perspetiva horizontal do aparelho produtivo do território (*ibid.*, pp. 39-43). Portanto, numa analogia à integração vertical sugerida por Coase (1937)⁸⁴ como forma de os empreendedores reduzirem os custos de busca no mercado para adquirirem ‘inputs’, Perrin destaca a importância das sinergias em matéria de criatividade e eficiência no processo de inovação baseado nessa organização coletiva a que chama rede (local) de inovação.

Ao nível da dimensão *histórica* uma rede supõe a existência de um sistema de relações de longo prazo entre diferentes atores baseado em regras de confiança e de conhecimento mútuo, de reciprocidade e de prioridade. Uma rede é um modo evolutivo de organização de transações que se desenvolvem ao longo do tempo.

⁸⁴ Notavelmente, Coase (1937) debruça-se sobre as condições que favorecem a integração vertical e a integração “lateral” (horizontal, na terminologia contemporânea) nos termos originais traduzidos: “*As invenções que tendem a aproximar os fatores de produção, reduzindo a dispersão geográfica, tendem a aumentar a dimensão da empresa. Todas as mudanças que melhorem a técnica gerencial tenderão a aumentar a dimensão da empresa.*”. Deste texto seminal pode-se, ainda, retirar a seguinte conclusão: a evolução da dimensão da empresa depende do comportamento dos custos de organização face aos custos de utilização do mecanismo de preços (pp. 396-397).

Quanto à dimensão *cognitiva* a organização em rede é depositária de um *saber-fazer* coletivo superior à soma dos saberes-fazer individuais dos atores. Por outras palavras, este modo de organização permite a obtenção de sinergias sob a forma de aprendizagem coletiva.

Na dimensão *normativa* todas as redes se caracterizam por um sistema específico de regras destinadas a definir as obrigações e restrições de cada um dos membros. Elas permitem delimitar um espaço de trabalho coletivo e assegurar uma gestão mais coerente face à turbulência do ambiente envolvente.

Quanto à dimensão *territorial*, a constituição de redes de inovação representa para os parceiros a título individual uma vantagem competitiva ancorada ao território nas diversas trocas, sejam elas próximas ou longínquas.

Em conclusão, uma *rede de inovação* pode ser assumida como “*um modo evolutivo de organização de processos de inovação, não derivado de mecanismos de mercado e não estruturado conforme uma hierarquia rígida, que permite o desenvolvimento contínuo de processos coletivos de aprendizagem assentes em novas combinações sinérgicas de saber-fazer facultados pelos diferentes parceiros.*” (Maillat, Quevit e Senn, 1993: 10). Os autores estabelecem, de passagem, uma dialética entre o meio (‘milieu’) e as redes de inovação numa afirmação reveladora disso mesmo (*ibid.*, p.26):

O meio participa na constituição das redes de inovação e intervém na sua dinâmica. Reciprocamente, as redes de inovação enriquecem o meio, contribuem para reunir as capacidades criadoras deste.

O meio local e as redes de inovação desempenham um papel crucial na mudança tecnológica (Camagni, 1991). Na base desta proposição teórica está uma crítica contundente dirigida aos modelos analíticos de inspiração neoclássica⁸⁵, face à sua “capacidade limitada de explicar de forma completa a inovação e a mudança tecnológica” e de propor um conjunto “aceitável” de axiomas alternativo ao da perfeita informação. A perspetiva microeconómica de escolha de uma dada tecnologia considerada ótima segundo o critério de minimização dos custos de produção, dados os preços dos fatores, implica que *não existam barreiras no acesso de uma qualquer empresa a essa mesma tecnologia* (i.e., como se de um bem público se tratasse). Todavia, tal pressuposto é irrealista em mercados de concorrência imperfeita tendo em

⁸⁵ Bramanti e Senn (1991: 103, nota 1) enunciam tais pressupostos: *a)* racionalidade dos agentes económicos; *b)* escassez (de bens e fatores de produção); *c)* tendência de longo prazo para o equilíbrio (“de natureza histórica”); *d)* incerteza fraca ou mesmo inexistente quanto ao futuro, em termos de comportamento dos agentes; *e)* comportamentos intencionais dos agentes; *f)* instituições sem influência no desempenho do sistema económico; *g)* o conceito de tecnologia é assimilado como “informação livremente disponível”.

atenção que a I&D fundamental se realiza largamente nos laboratórios patrocinados por entidades privadas (como no caso da indústria farmacêutica) e existem, ademais, formas legais de proteger o acesso ao conhecimento (as patentes e a ‘royalties’) que inibem – ainda que por tempo limitado – a possibilidade de utilização de processos tecnológicos mais evoluídos por imitação (resultando em monopólio temporário por parte da empresa pioneira).

Para Camagni (1991) a *incerteza* é um elemento nuclear no processo de inovação (segundo a perspectiva evolucionista, exposta na secção 2.1.1) inibidora da igualização entre os preços relativos dos fatores e a razão das suas produtividades marginais (a condição analítica para que se encontre uma solução óptima de combinações de fatores) porquanto a informação na posse dos agentes é muito provavelmente desigual – sobretudo, “*na presença de situações muito distintas em termos de dimensão das empresas, da estrutura dos mercados e das situações espaciais*” (p.126). Essa incerteza pode ser interpretada de seis formas distintas (Tabela 2-4), de natureza “estática” (as três primeiras modalidades) e “dinâmica” (as restantes), originando a necessidade de a empresa desenvolver rotinas e procedimentos organizados em “funções” especialmente pensadas para cada um desses tipos de incerteza (p.172).

Tabela 2-4: O tipo de incerteza subjacente ao processo de inovação tecnológica (Camagni, 1991).

<i>Tipo de incerteza</i>	<i>Teor</i>	<i>Função</i> ⁸⁶
Hiato de informação	Complexidade, extensão e custo na busca de informação tecnológica atualizada.	Busca
Hiato de verificação	Dificuldade em verificar a priori (‘ex ante’) os atributos qualitativos dos ‘inputs’, dos componentes, fatores de produção e equipamento técnico.	Rastreo/Sinalização
Hiato de competências	Capacidade limitada da empresa em processar e compreender a informação disponível.	Transcodificação
Hiato de competência-decisão	Impossibilidade de antecipar na plenitude os resultados de escolhas tecnológicas alternativas, mesmo na presença de informação completa e gratuita sobre acontecimentos passados, devido à complexidade das decisões e à previsão imperfeita que forçosamente as afeta.	Seleção
Hiato de controlo	Os resultados das ações aplicadas no presente dependem da “interação dinâmica” entre decisões independentes de uma plêiade de atores que a empresa não controla.	Controlo

Fonte: Elaborado com base em Camagni (1991, secção 7.3).

Os instrumentos pelos quais estas funções serão exercidas por cada empresa, em interação com o respetivo “espaço de relações externas” (ou “ambiente externo”) através dos

⁸⁶ Estas funções deverão ser assumidas pelas empresas individuais. Porém o meio local vai operar funções idênticas (com impacte na redução de incerteza), além de uma sexta que favorece e agiliza o processo da inovação. Essas funções asseguradas pelo meio (local) são debatidas em termos empíricos na secção 7.3.6.

operadores “canónicos” que são “os mercados” e “as organizações”, consistem na monitorização de informação, no controlo de qualidade e certificação, nas rotinas de decisão e no controlo de equidade⁸⁷. Todavia, Camagni julga-os altamente insuficientes num contexto dinâmico como é aquele no qual tem lugar a mudança tecnológica. Daí que considere o *meio local* e as *redes de inovação* como operadores complementares aos anteriores na medida em que se traduzem em sinergia e ação coletiva, em lugar de competição (mercado) e relações de poder a nível organizacional (p.128). No caso particular do “meio local” a redução da incerteza é operada por via de funções que se descrevem nas Tabelas 7-8 e 7-9 (exibidas na secção 7.3.6 da tese).

Também as sinergias externas poderão exercer um papel-chave na dinamização da inovação numa região fortemente especializada em atividades tecnologicamente dependentes dos fornecedores (através de redes extraterritoriais de cooperação, nos termos citados na secção 2.3.1) segundo Camagni (1995a) ao alertar para riscos de declínio perante mudanças profundas nos mercados ou nas tecnologias produzidas externamente. Aliás, já antes o autor houvera afirmado que através das relações de cooperação externa ao ‘meio local’ seria possível às empresas “*obter acesso a importantes ativos complementares, mercados e tecnologias, sem ter de incorrer em custos organizacionais ou de localização (típicos das estratégias internas de crescimento, como as fusões e as aquisições), libertando-se dos constrangimentos da competência local (e interna).*” (Camagni, 1991: 135).

Perante o enfoque dado ao *meio local* enquanto operador de redução da incerteza inerente ao processo de inovação, a seguinte pergunta torna-se inevitável: *Porque importa, afinal, a proximidade?*

A resposta pode ser sintetizada em 3 pontos que espelham a visão holística da abordagem do GREMI e as suas afinidades com a perspectiva dos sistemas territoriais de produção e outras já referidas no presente capítulo (Camagni, 1995a)⁸⁸:

⁸⁷ Este controlo de equidade pode ser feito por via da cooperação empresarial (não necessariamente por regulação de um agente coletivo) destacando o autor exemplos como: ‘joint-ventures’, alianças estratégicas, consórcios, etc. A mesma ideia surge repetida em Camagni (1995a).

⁸⁸ Esta ilação prende-se com o facto de na obra citada (pp. 318-319) o autor reconhecer entre as origens do conceito de “meio inovador” (GREMI) um conjunto de conceitos fundados na década de 1970, como sejam: *i*) os distritos industriais da Escola Italiana, sendo de assinalar a nota dirigida pelo autor para o facto de “*o conceito de meio [inovador] não se referir apenas a áreas industriais*”; *ii*) as conceções localistas designadamente em termos de “*desenvolvimento a partir de baixo*” (Stöhr e Taylor, 1981); *iii*) o princípio da especialização flexível (Piore e Sabel, 1984). O autor reconhece também outros contributos com origens mais remotas no tempo; nomeadamente de autores clássicos como sejam Adam Smith e as economias de especialização relacionadas com

- i) Por causa da *presença local de capital humano*, quase imóvel em termos extraterritoriais e altamente móvel dentro do próprio território. Dela resulta em larga medida o processo de aprendizagem coletiva, potenciando a produtividade das empresas locais e a projeção externa de uma imagem do território enquanto centro de produção e de comércio donde emanam porventura efeitos cumulativos de polarização e atração de empresas provenientes do exterior (de que é exemplo o Silicon Valley);
- ii) Por causa da *presença de uma rede intrincada de contactos principalmente informais entre atores locais*, proporcionando uma “atmosfera industrial” nos termos formulados pela Escola dos Distritos Industriais, alicerçada em múltiplos contactos cara-a-cara, fluxos casuais de informação, cooperação cliente-fornecedor e outros tais;
- iii) Devido à *presença de efeitos sinérgicos decorrentes de um contexto cultural, psicológico e político partilhado*, eventualmente favorecido por agentes coletivos locais. As raízes culturais comuns são muito importantes porquanto contribuem para o estabelecimento de códigos tácitos de conduta, para a descodificação de mensagens complexas e para a formação de representações comuns e crenças amplamente partilhadas nos novos produtos e tecnologias.

O meio local é, assim, particularmente importante para as empresas de menor dimensão se sustentarem em mercados de concorrência imperfeita. Em síntese, segundo Camagni (1991: 134):

*Pode-se afirmar que se a existência de incerteza nas suas múltiplas formas [consoante as funções atrás indicadas] eleva a dimensão mínima de modo a tornar uma empresa eficiente, a presença de um meio local fértil em informação e em sinergias geradoras de redução de incerteza permite que tal dimensão se mantenha a um nível suficientemente baixo a ponto de permitir a sobrevivência e prosperidade das pequenas empresas.*⁸⁹

Como corolário, da investigação levada a cabo pelo GREMI torna-se claro que “*a inovação não é gerada por uma empresa isolada; é o resultado de uma organização alicerçada nas interdependências entre os elementos territoriais e extraterritoriais*” (Crevoisier e Maillat, 1991). Tal constatação reforça a pertinência de se construir um modelo de análise que contemple fatores intrínsecos e extrínsecos aos territórios, conjugando dimensões empresariais e institucionais dada a importância atribuída às redes transterritoriais de inovação entre empresas (incluindo acordos de colaboração tecnológica, alianças estratégicas, acordos de comercialização), instituições de investigação e entidades públicas - como os

a divisão social do trabalho, e de Joseph Schumpeter em matéria de empreendedorismo traduzido num leque alargado de formas de imitação que resultam em inovação (‘Shumpeter - mark I’).

⁸⁹ Apesar de Robert Camagni não proceder a qualquer distinção entre pequenas e microempresas, a forma como as microempresas se adaptam à mudança tecnológica (e a outras formas de inovação) na fileira agroalimentar do Vale do Tejo (capítulo 5 e seguintes) permite estender a este segmento de empresas o teor da afirmação transcrita.

governos regionais ou municipais que pretendam colaborar em projetos tecnológicos, educativos ou de infraestrutura (Camagni, 1995a; Cuadrado Roura, 1995).

2.2.4 A espessura institucional, o capital social e o capital relacional.

Dos elementos constitutivos do meio inovador elencados na secção anterior merece destaque, face ao teor desta secção, o papel na dinamização da inovação por parte das instituições sedeadas na região. A quantidade e o desempenho dessas instituições são determinantes para moldar o meio e conferir-lhe a aptidão de meio inovador ao se assumirem como agentes dinamizadores da aprendizagem coletiva no seio do sistema produtivo local, atuando como patrocinadores ou promotores de projetos inovadores ou como agentes especializados em I&D e com capacidade de “transcodificação” (Tabela 2-4) da informação que circula nas redes de inovação.

Neste sentido, torna-se pertinente atender à contribuição de Amin e Thrift (1994) que destacam o papel da *espessura institucional* (‘institutional thickness’, no idioma original) para explicar o dinamismo dos nós das redes globais de transferência do conhecimento (enquanto centros de representação, interação e inovação, conforme exposto no subcapítulo 2.1). Esta espessura institucional local manifesta-se na presença simultânea de um conjunto de fatores intrínsecos ao território determinantes da aprendizagem e da acção coletivas. Designadamente:

1. *A diversidade e densidade de instituições*: empresas, instituições financeiras, câmaras locais de comércio, centros de formação, associações empresariais, autoridades locais, agências regionais de desenvolvimento, centros de inovação, entidades religiosas, sindicatos, agências governamentais de fomento às infraestruturas locais, centros de fomento empresarial, agências de marketing,
2. *Elevados níveis de interação entre estas instituições*, que deverão estar ativamente empenhadas em cooperação e troca de informação que possam resultar em “mútuo isomorfismo”;
3. Dessa elevada interação deverá decorrer o *desenvolvimento de estruturas claramente definidas de controlo e/ou padrões de coligação inibidoras do individualismo ou da lógica estritamente setorial de interesses* que deverão assumir uma representação coletiva, socializando custos ou prevenindo comportamentos oportunistas e desonestos;
4. A consciência entre as instituições presentes no território de que estão envolvidas numa empresa (ou projeto) comum, a ponto de se empenharem ativamente no desenvolvimento de uma “agenda industrial” partilhada.

A *espessura institucional local* pode, então, ser definida como uma “combinação de fatores incluindo interação interinstitucional e sinergia, representação coletiva por muitos corpos, um objetivo industrial comum, e normas e valores culturais comuns” (*Idem*: p.15). Essa espessura reforçará a confiança entre os atores, será o estímulo ao empreendedorismo local e consolidará a ancoragem territorial da indústria, assegurando o sucesso económico dos pólos de atividades motrizes do desenvolvimento harmonioso da região (“nós Marshallianos”).

Relativamente ao conceito de *capital social*, segundo Putman (2000) este foi introduzido na literatura por Lyda Hanifan em 1916, que então o definia nos termos que se transcrevem (Hanifan, 1916: 130): “*boa vontade, camaradagem, simpatia mútua e relações sociais entre um grupo de indivíduos e famílias que compõem uma unidade social, a comunidade rural, cujo centro lógico é a escola*”.

Pesem embora as várias interpretações que atualmente lhe possam ser atribuídas (SPI, 2005) – entendeu-se dar destaque a três definições úteis para a sua operacionalização. Assim, segundo Robert Putman o capital social deve ser distinguido de duas outras aceções de capital: físico e humano. E fá-lo nos seguintes termos (Putman, 2000: 12):

Enquanto que capital físico se refere a objetos físicos e o capital humano a propriedades de indivíduos, o capital social reside nas conexões entre os indivíduos – redes sociais e as normas de reciprocidade e confiança na palavra que advêm dessas redes.

As outras duas propostas para uma definição de capital social são as seguintes:

Instituições, relações e normas que moldam a qualidade e a quantidade das interações sociais de uma sociedade (Banco Mundial, 2012);

Redes acompanhadas de normas, valores e compreensões que facilitam a cooperação dentro ou entre grupos (OCDE, 2007a: 103).

Destas três definições retêm-se os atributos elementares de “confiança”, “redes sociais”, “normas, valores e compreensões” e “grupos” a que se acrescenta o elemento de “vizinhança” (pertença a uma comunidade como um bairro residencial, por ex.) conforme Putman realçou ao dar conta de como o típico cidadão americano se desligava cada vez mais do hábito de praticar ‘bowling’ com os vizinhos, nos bairros dos subúrbios das cidades americanas. Na sua perspetiva, esse cenário seria fruto da impessoalidade cada vez maior nos estilos de vida urbanos, associada aos movimentos pendulares casa - emprego que preenchem o dia-a-dia dos cidadãos e ao desprendimento das pessoas em matéria de participação em grupos

comunitários e organizações de voluntariado e de socialização com vizinhos, amigos e mesmo familiares.

Estes atributos inerentes ao conceito de “capital social” constituem uma referência para a formulação apropriada de algumas questões incluídas no instrumento de recolha de dados destinadas a produzir uma medida para este fator de natureza subjetiva, não se afigurando todavia uma separação totalmente clara (em termos de constructo) face ao conceito de capital relacional, patente nos trabalhos publicados pelos organizadores da coletânea produzida no seguimento do GREMI III.

Efetivamente, Maillat, Quévit e Senn (1993) encaram as redes de inovação como um instrumento fundamental para a inovação enquanto produto não de uma empresa isolada mas antes de parcerias entre organizações empresariais e institucionais (privadas ou públicas) fundamentais para a redução dos riscos e custos próprios dos processos de inovação. E tecem a seguinte reflexão sobre a importância do capital relacional onde se manifestam praticamente os mesmos atributos associados ao capital social (*Idem*: p.11):

Os fatores de lançamento de uma rede de inovação podem provir de causas múltiplas. A experiência demonstra que podem advir do incentivo de um organismo público local ou extra-local, da iniciativa de uma grande empresa, de uma oferta comum de serviços assim como de formas de cooperação entre PME. A escolha dos parceiros é, pois, geralmente também determinada por múltiplas motivações cujos denominadores comuns são no mínimo a competência e a complementaridade dos saberes-fazer científicos e tecnológicos. Muitas vezes os parceiros já têm adquirida uma cultura de cooperação assim como de experiência de uma certa prática de externalização, a qual se torna necessária em razão da incerteza inerente à busca da inovação. Portanto, estas relações não são apenas de ordem económica ou industrial: elas assentam na pré-existência de um capital relacional (relações formais ou informais) que vai permitir alargar o campo dessas relações e formular projetos comuns.

Referindo-se ao estudo por inquérito realizado no Jura suíço, os autores dão conta de forma bem elucidativa do teor sociológico do capital relacional (*Idem*: p.21):

Os atores conhecem-se desde há longo tempo, trabalharam juntos por vezes, tiveram trajetórias profissionais cruzadas, respeitando-se e reconhecendo-se.

Acompanhando estes investigadores somos levados a concluir que subjacente à formação de capital relacional embrionário das redes de inovação estará a proximidade que advém de uma linguagem comum (implicando normas, valores e representações comuns) facilitada pelas relações cultivadas permanentemente entre os atores fora do mercado. Essas relações, por sua vez, são balizadas por um percurso comum em termos vivenciais no que toca a estabelecimentos de educação e formação frequentados pelos indivíduos, ou simplesmente pela sua participação em atividades associativas.

Sobre a distinção entre os dois conceitos, Capello e Faggian (2005) tecem a seguinte consideração: ainda que sejam muito semelhantes, eles distinguem-se na medida em que o *capital social* tem um sentido mais abrangente porquanto nos termos estabelecidos por Putman (1993) se refere a “*todas as redes sociais, regras coletivas e institucionais que através do desenvolvimento da confiança e do sentimento de pertença a uma comunidade local garantem ultrapassar mais facilmente as falhas do mercado na coordenação dos processos de decisão e dão lugar a uma governança comunitária*”.

Ora, como referem as autoras, se é um facto que o capital social estará presente onde quer que haja uma comunidade local, tal já não sucede com o *capital relacional* sendo este definido como o “*conjunto de todas as relações – de mercado, de poder e cooperação – estabelecidas entre empresas, instituições e pessoas emanadas de um forte sentimento de pertença e de uma capacidade altamente desenvolvida de cooperação típica de pessoas e instituições culturalmente similares*”. Consideram que este se distingue daquele pela sua “raridade”.

O conceito de capital relacional advém, assim, de uma proximidade cultural e social que não se confundirão com a proximidade geográfica porquanto as autoras sublinham enquanto traço distintivo relativamente ao capital social o facto de aquele se referir à “*(rara) capacidade de permutar diferentes aptidões, interagir entre diferentes atores, confiar mutuamente e cooperar inclusive à distância com outras organizações complementares*”⁹⁰.

A propósito da relação entre proximidade, interação e inovação as próprias autoras reconhecem o mérito da Escola Francesa da Proximidade, sendo de destacar Alain Rallet e André Torre pela sua reflexão em torno dos espaços rurais e dado o seu especial contributo para o lançamento de uma investigação em torno da “economia da proximidade” aplicada às atividades agrícolas e agroalimentares. As formas de proximidade a que se referem constam do trabalho publicado por Kirat e Lung (1999), complementado posteriormente por Boschma (2005) cuja contribuição será objeto de particular análise no subcapítulo 2.3.

⁹⁰ Refira-se que a dado passo, no artigo citado, as autoras sobrepõem a definição de “capital relacional” (p.77) e “espaço relacional” (p.78) quando procedem à distinção entre dois modelos teóricos de ‘spillovers’ do conhecimento. Conforme foi exposto na secção anterior, o *espaço relacional* admite-se corresponder a uma entidade geográfica e sociocultural que acolhe um sistema de representações, uma cultura técnica e um sistema produtivo local. Em todo o caso importa reter o diagrama de análise em torno da natureza das externalidades espaciais do conhecimento: por um lado, existem “*spillovers’ geográficos*” que se geram por um processo espontâneo e de forma endémica baseado na pura proximidade espacial (ou geográfica) entre empresas e centros de I&D (afinal, as economias de especialização/localização e de diversidade/urbanização analisadas na secção 2.2.2); por outro, admite-se a ocorrência de “*spillovers’ relacionais*” fruto da aprendizagem coletiva proporcionada pelo capital relacional.

A discussão acerca das possíveis formas e suas interpretações em torno do conceito de proximidade, contextualizada no âmbito donexo global-local, será então tema de abordagem do próximo subcapítulo.

2.3 Conceptualização da proximidade no contexto da inovação de gênese territorial

Da exposição feita nos subcapítulos anteriores, torna-se evidente que nas teorias abordadas em torno da gênese territorial da inovação a aprendizagem interativa permanente, seja a título espontâneo/não intencional ou de forma sistêmica/intencional, entre múltiplos atores (cidadãos e organizações, incluindo nestas empresas e instituições diversas) constitui um elemento teórico de convergência. Algumas destas abordagens, como sejam os sistemas nacionais/regionais de inovação não hesitam em considerar inclusive a competitividade dos territórios e das empresas como função da eficácia da aprendizagem coletiva proporcionada por interações dentro e fora das organizações (e, indiretamente, do grau de redução da incerteza subjacente ao processo de inovação) que decorrem no seio de um *meio local* que se diferencia positivamente enquanto *espaço relacional* em vez de mero suporte passivo de recursos tangíveis (Aydalot, 1986; Camagni, 1991 e 1995a; Maillat, Quévit e Senn, 1993; Crevoisier e Maillat, 1991) sendo pólos de *redes de inovação* (Maillat, Crevoisier e Lecoq, 1993) – conforme exposto na secção 2.2.3.

Lembrando a síntese do pensamento de Roberto Camagni, levada a cabo nessa secção, a proximidade assume perante tal enquadramento um papel fundamental na transferência do conhecimento. Para uma análise teórica do papel da proximidade na localização dos fluxos de conhecimento conducentes à inovação torna-se pertinente esclarecer as formas de que a mesma se reveste tendo presente contribuições de autores que constituem, na atualidade, o principal referencial teórico sobre tal questão.

2.3.1 A proximidade geográfica e organizacional (visão bidimensional).

Em função da abordagem de Torre e Gilly (2000), replicada mais tarde por Rallet e Torre (2004), são de considerar duas dimensões: *espacial* e *organizacional*. A dimensão espacial (ou geográfica) refere-se a uma localização comum das empresas, que lhes permite ter acesso a uma mesma fonte de recursos, essencialmente de natureza física (tais como recursos naturais e infraestruturas de transporte) e financeira. A dimensão organizacional tem uma natureza relacional porquanto se concebe como organização “*todo o conjunto estruturado de relações: uma empresa, uma administração, uma rede social, uma comunidade, um meio...*”.

Por definição, a proximidade geográfica traduz a distância quilométrica entre duas entidades (indivíduos, organizações, localidades, ...) ponderada pelo custo temporal e monetário, medida em termos binários (“perto de”, “longe de”) em função das percepções individuais – por sua vez condicionadas por fatores de ordem subjetiva (como a idade, o grupo social, a profissão, ...).

A proximidade organizacional é entendida como a capacidade de uma organização (concebida no sentido atrás referido) fazer interagir os seus membros com base em *rotinas* (conceito original da Teoria Evolucionista); o mesmo é dizer que os membros/indivíduos de uma organização estarão próximos na medida em que partilhem as mesmas regras (ou rotinas) de comportamento sejam elas explícitas ou tácitas, conferindo-se a esta dimensão de proximidade uma *lógica de pertença ou filiação* a um mesmo espaço de relações no qual se desenrolam as interações. Acresce que subjacente à proximidade organizacional está também uma *lógica de similitude*; com efeito, os membros de uma organização são reconhecidos por compartilhar um sistema de representações ou conjunto de crenças (sem que tal signifique, pelo contrário, a ausência de conflitos entre os respetivos elementos).

A partir destes dois conceitos Rallet e Torre (2004) definem uma grelha de análise segundo a qual procuram interpretar o modo de organização espacial das atividades, na qual os distritos industriais, os sistemas produtivos locais e os meios inovadores são caracterizados por uma conjugação das duas dimensões porquanto a intensidade das relações clientes-fornecedores, a permuta de saber-fazer ou a existência de uma atmosfera industrial pressupõe a co-localização dos atores (segundo a sua leitura). Todavia, relativamente às conceções defendidas pela corrente dos meios inovadores parece evidente que estes investigadores as subestimam no capítulo das dinâmicas de aprendizagem coletiva alicerçadas nas redes de cooperação (e de inovação) *externas* à região – elemento teórico claramente diferenciador desta corrente face às restantes abordagens assinalavelmente mais inclinadas para as dinâmicas locais.

Segundo estes autores a interação não implica forçosamente co-localização⁹¹, como se atesta ora no caso das empresas multi-estabelecimento que representam um modelo de organização

⁹¹ Sobre este ponto registre-se que os autores mostram-se marcadamente céticos em relação a “formulações axiomáticas” em torno das propriedades do conhecimento que apelidam de “*equações do tipo conhecimento tácito = transmissão cara-a-cara = necessidade de proximidade geográfica = restrição de co-localização*”. Esta “equação” baseia-se na distinção entre conhecimento *tácito* (cuja transmissão se fará por contactos do tipo “cara-a-cara”: aprendizagem por imitação, trocas informais, resolução intuitiva de problemas...) e *codificado* (transferível à distância através das TIC ou por suportes físicos - artigos científicos, livros, instruções de

geograficamente disperso, ora das grandes empresas que protagonizam o papel de agentes coordenadores em “sistemas produtivos (e de inovação) parcialmente localizados” (*ibid.*); com os quais os meios inovadores não deixam de estar relacionados – a título de exemplo, Camagni (1995a: 321) considera que *através da cooperação externa novas forças para o desenvolvimento local podem ser ativadas na forma de ‘joint-ventures’ entre parceiros locais (providenciando capacidades de produção e marketing) e parceiros externos (providenciando saber-fazer tecnológico e capital privado).*

O ponto essencial é que os promotores da “Escola Francesa da Proximidade” recusam aceitar que a proximidade organizacional tenha como pré-condição uma proximidade geográfica (sem rejeitar a hipótese da sua necessidade temporária para efeitos do processo de inovação), pressuposto partilhado entre as abordagens “localistas” dos sistemas produtivos locais e as dos ‘spillovers’ geográficos gerados a partir de atividades localizadas de I&D - dinamizada por autores como Maryann Feldman e David Audretsch⁹². Daí que para Rallet e Torre (2004) em lugar de se discutir a importância da aglomeração espacial (co-localização) se deverá antes refletir sobre esta questão: *Como assegurar as necessidades de coordenação localizada dos agentes na organização espacial das atividades económicas?*

Na busca de uma resposta, os autores assumem implicitamente um conjunto de axiomas – aliás, partilhados por outros autores já abordados ao longo do presente capítulo – que, nas suas próprias palavras, se ficam a dever às Escolas Institucionalista⁹³, Evolucionista⁹⁴ e

utilização, ...). Sucede, porém, que tal tese não colhe a sua total concordância por três ordens de razões: *i*) o facto de ser difícil de separar os respetivos usos; *ii*) as regras (*rotinas*) e as representações coletivas que a partir delas se produzem constituem poderosos mecanismos de coordenação à distância (proximidade organizacional) pelo que a partilha de conhecimento tácito não depende apenas do contacto “cara-a-cara”; *iii*) a evolução no domínio das TIC permite que também estas atuem como um poderoso suporte de partilha e co-produção de conhecimento tácito à distância (por transmissão de imagem e voz em tempo real, ou simplesmente por comunicação escrita próxima da comunicação oral – ‘e-mail’, fóruns, ‘chats’, ...). Este terceiro argumento merece uma atenção particularmente especial porquanto se vai refletir no que os autores designam por “ubiquidade dos agentes” citando Veltz (2000) e que constituirá uma das provas mais visíveis da “*capacidade das organizações para expandir a esfera geográfica das interações*” (Rallet e Torre, 2004: 34).

⁹² A seguinte citação simboliza o que se acabou de mencionar: “Encontramos notoriamente esta ideia nas pesquisas conduzidas no domínio da geografia da inovação (Feldman, 1999): as empresas terão necessidade de proximidade geográfica para permutar conhecimentos relativos às suas atividades de produção, de comercialização e obter mais vantagens da I&D.” (Rallet e Torre, 2004: 33).

⁹³ Conhecida também como a Escola da Economia Institucional, esta corrente de pensamento emergiu nos Estados Unidos da América durante as décadas de 1920 e 1930, tendo como perspetiva principal o facto de a evolução das instituições económicas constituir parte de um processo mais vasto de desenvolvimento cultural. Entre os seus fundadores estão Thomas Ely (fundador da Associação Americana de Economia), Thorstein Veblen e Jonh Commons. Wesley Mitchell e Clarence Ayres são também nomes a considerar no âmbito desta corrente. Segundo Estêvão (2004), Ronald Coase é outro dos autores notáveis na medida em “que estabeleceu a ligação fundamental entre instituições, custos de transação e teoria neoclássica”.

Regulacionista (ou da Regulação)⁹⁵. Começam por considerar que a aglomeração é mais o resultado do que a causa da proximidade organizacional na medida em que “*as relações económicas (cuja necessidade intrínseca de proximidade geográfica se reduz) estão enraizadas nas redes sociais, e estas muitas vezes possuem forte bases territoriais*” (*ibid.*, p.31) graças à partilha de representações comuns (suscetível de ocorrer no caso de engenheiros e investigadores que se formam nas mesmas universidades) ou à pertença à mesma rede social ou familiar. Com este argumento revelam-se céticos relativamente à eficácia das políticas de promoção do desenvolvimento local baseadas em tecnopolos, parques de ciência e tecnologia, etc. Rejeitam, assim, que a co-localização seja condição necessária para a existência de proximidade organizacional.

Relativamente à necessidade temporária da proximidade geográfica, importa referir em nota de breve apontamento duas situações em que tal se justifica: *i*) na fase de arranque dos projetos de inovação; *ii*) em resposta à necessidade de resolver possíveis conflitos. Ou seja, recuperando uma tese já defendida por Teece (1988), no caso das grandes empresas é expectável que optem por uma descentralização por diversos núcleos de investigação (de dimensão mais reduzida) procurando responder rapidamente às solicitações dos seus principais clientes; mas uma vez resolvidas as dificuldades no processo é bem provável que apostem na concentração espacial das atividades de I&D (tirando partido das economias internas de escala e da não-duplicação de programas de investigação).

No caso das PME é teoricamente provável que esta proximidade tenha um carácter permanente dada a sua escassez em recursos adequados a estas atividades (nomeadamente em termos de pessoal especializado em atividades de I&D), pelo que tenderão a procurar a vizinhança geográfica dos seus parceiros nas redes locais de inovação (Rallet e Torre, 2004),

⁹⁴ Esta escola de pensamento é abordada na secção 2.1.1 (nota de rodapé 10), através da obra de um dos seus mais proeminentes representantes, Giovanni Dosi.

⁹⁵ Nesta escola pontuam autores como Robert Boyer, Danièle Leborgne e Alain Lipietz. Como alertam Benko e Lipietz (1994) o conceito “regulação” (tradução do termo francês ‘régulation’) não deve ser interpretado como regulação dos mercados (como habitualmente sugere o termo inglês ‘regulation’), nem com governança. Segundo Boyer (1988 e 1994) as teorias da regulação - ou ‘regulacionistas’, nas palavras de Rallet e Torre (2004) - debruçam-se, no contexto da economia política, sobre a compreensão do funcionamento dos regimes de acumulação e das causas que conduzem ao processo histórico de transformação desses mesmos regimes; nomeadamente no que concerne às origens da crise de um “modelo geral de acumulação fordista” (p.123), objeto de polémica visível nas “*Regiões Ganhadoras*”, havendo autores que numa reação crítica ao paradigma da pequena empresa escrevem nessa coletânea acerca da “fragmentação da produção e integração do controle” (Martinelli e Schoenberger, 1994: 114). Na sequência da explicação do conceito de proximidade institucional (Boschma, 2005), apresentado na secção seguinte, inclui-se uma nota de rodapé (104) na qual se esclarecem os conceitos de “*regime de acumulação*” e “*modo de regulação*”.

nas quais muitas vezes desempenham o papel de utilizadoras do conhecimento criado noutros setores ou gerado por instituições ligadas ao sistema científico e tecnológico (Pavitt, 1984)⁹⁶.

2.3.2 As dimensões cognitiva, organizacional, social, geográfica, cultural e institucional de proximidade.

Face aos incontornáveis contributos da escola francesa sobre proximidade, bem como de Kirat e Lung (1999) e de Boschma (2005), procede-se a uma sistematização das diversas aceções avançadas pelos autores mencionados para se perceber até que ponto é, ou não, limitada a grelha de análise de Rallet e Torre (2004). Acompanha-se, pois, um roteiro de leituras indicado por Lorentzen (2007) a respeito de um estudo empírico motivado por questões teóricas acolhidas nesta tese, tendo por objeto empresas dedicadas a diversas atividades industriais na Polónia⁹⁷.

Por conseguinte, no que concerne à dimensão *organizacional*, percebe-se que Ron Boschma, investigador da Universidade de Utrecht (Holanda), partilha da ideia de que “as práticas organizacionais são muito relevantes para a questão da aprendizagem interativa”, desdobrando, porém, num leque mais vasto de tipos de proximidade.

Assim, por referências várias este investigador introduz a “*proximidade cognitiva*” (Boschma, 2005: 63) tendo por base o conceito evolucionista de *racionalidade limitada* (‘bounded rationality’, no idioma original). I.e., assumindo que o conhecimento depende do próprio sistema económico (contrariamente ao pensamento neoclássico)⁹⁸ e que os atores/agentes económicos possuem capacidades cognitivas limitadas, estes tenderão a criar rotinas na busca

⁹⁶ Não querendo antecipar resultados, no estudo empírico de suporte a esta investigação aplicada, numa amostra representativa de empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo maioritariamente constituída por microempresas e pequenas empresas (com representação largamente maioritária da categoria de produtores agrícolas) foi possível obter evidência empírica a favor desta tese. Ou seja, os dados recolhidos (sintetizados na subsecção 7.3.1.6) sugerem que: *i*) O desempenho global das empresas de menor dimensão é menos relevante face às de maior dimensão; *ii*) por imposições legais (no quadro das normas da União Europeia relativas aos mercados agrícolas), estas unidades são obrigadas a evoluir tecnologicamente nas suas práticas de produção e adotar princípios empresariais de gestão e comercialização coordenados pelas respetivas organizações de produtores. Estas, por sua vez, atuam como agentes promotores de práticas inovadoras nas explorações dos seus associados facilitando a reconversão estrutural num setor tradicional que sente a pressão da globalização.

⁹⁷ O estudo empírico referido pela autora, de carácter qualitativo (por entrevistas) e exploratório (sem quaisquer preocupações de representatividade estatística, conforme aponta a autora) levanta as seguintes questões teóricas (p.473): *Os elos mais importantes para a inovação serão os locais ou os globais? Será que o ambiente local desempenha um papel de relevo na inovação das empresas?* O estudo abarca 23 empresas estabelecidas em duas importantes cidades polacas, ligadas a setores de baixa e média tecnologia.

⁹⁸ Recorde-se o resumo apresentado na nota de rodapé 10 (secção 2.1.1) acerca dos conceitos evolucionistas de trajetória tecnológica e das irreversibilidades, culminando na *incerteza* inerente às transações mercantis e nas *interdependências não mercantis* subjacentes à mudança tecnológica.

do novo conhecimento que assegurem dentro do possível os melhores resultados na sua obtenção num contexto de *incerteza*; em especial quando este assume uma natureza tácita e se encontra fragmentado por múltiplos atores, requerendo uma adequada base de conhecimento por parte dos recetores (Boschma, 2005: 63):

A natureza tácita e idiossincrática de muito do conhecimento implica que o acesso a conhecimento relevante não seja uma condição suficiente. A efetiva transferência do conhecimento requer capacidade de absorção para identificar, interpretar e explorar o novo conhecimento (Cohen e Levinthal, 1990)⁹⁹.

A proximidade cognitiva traduz-se, então, na partilha de uma base de conhecimento e de perícia comuns de modo a proporcionar uma comunicação mais rápida (eficiente) e eficaz (geradora de aprendizagem e subsequente inovação) entre os atores (incluindo as empresas recetoras e os seus interlocutores no processo de transferência do conhecimento novo), alargando inclusive a gama de cognição a novos mercados e a novas tecnologias.

Por outro lado, procurando sempre ilustrar o lado perverso de cada tipo de proximidade conceptualizado neste trabalho, o autor alerta para vários riscos decorrentes de uma “excessiva proximidade cognitiva” (*‘lock-in’*): o facto de os atores envolvidos numa rede possuírem idêntica base de conhecimento e servirem-se há bastante tempo de um mesmo conjunto de rotinas poderá criar tal vício que tendem a perder a noção da evolução dos mercados e das tecnologias inibindo a sua capacidade de aprendizagem coletiva e, assim, de inovar. O termo *‘lock-in’* sugere, em resumo, que excessiva similitude de saberes individuais entre os agentes económicos pode desencadear o bloqueio à entrada do conhecimento novo nas organizações (empresas, nomeadamente) – tornando-as insensíveis à novidade que possa vir do exterior. Ora tal terá implicações necessariamente prejudiciais em matéria de capacidade competitiva de uma empresa, de um segmento de fileira ou mesmo de uma fileira inteira na qual o grau de diversidade e de divisão social do trabalho seja reduzido (*ibid.*)¹⁰⁰.

Em matéria de proximidade *organizacional*, Ron Boschma coloca a tónica no papel das organizações enquanto formas de governança que favorecem a redução de custos de transação. Recupera, então, a natureza relacional (espelhada nas lógicas de pertença e

⁹⁹ Cohen, W. M. e Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, pp. 128-152.

¹⁰⁰ Este fenómeno constitui um sério risco em pequenas comunidades rurais, muito conservadoras à conta da tradição secular que lhes moldou uma cultura técnica pouco flexível face à mudança tecnológica acelerada e à integração dos mercados agrícolas no espaço económico comunitário. Neste sentido, os *distritos agrícolas* enfrentam um sério risco de sustentabilidade económica, empurrando as regiões rurais para posições cada vez mais periféricas (de acordo com a tipologia exibida na secção 2.1.4).

similitude) na linha de Torre e Gilly (2000) e Rallet e Torre (2004), contemplando também a contribuição de Kirat e Lung (1999: 30) – i.e. um conjunto de interdependências no seio das organizações ou mesmo entre diferentes organizações “ligadas por uma relação de dependência/interdependência entre empresas de um grupo industrial ou financeiro, ou dentro de uma rede”. De forma que a proximidade organizacional concebida por Boschma se afigura como uma fusão das conceções anteriores, entendendo-se como o grau de partilha de relações (não necessariamente de confiança) num contexto organizacional - quer no seio de uma organização, quer entre organizações, envolvendo portanto uma “taxa de autonomia” e o grau de controlo exercido nesse contexto (Boschma, 2005: 65)¹⁰¹. A sua necessidade reside no controlo da incerteza e oportunismo subjacentes ao processo de criação do conhecimento, mas em excesso pode produzir efeitos perversos em termos de aprendizagem interativa (‘lock-in’ e falta de flexibilidade organizacional, sobretudo no caso de modelos de governança organizacional de tipo demasiado centralista e burocrático).

A noção de proximidade *social* decorre do conceito de *ancoragem*, próximo de ‘embeddedness’ que tem em Polany (1944)¹⁰² e Granovetter (1985) as referências mais notáveis. Numa reacção crítica ao facto de a literatura neoclássica omitir o papel das estruturas sociais na eficiência das transações económicas, Mark Granovetter escreveu (Granovetter, 1992: 7):

*Mas as instituições económicas [os mercados, as empresas, os mecanismos de fixação dos preços, ...] não emergem automaticamente em resposta às necessidades económicas. Antes, são construídas pelos indivíduos cuja ação é simultaneamente facilitada e restringida pela estrutura e pelos recursos disponíveis nas redes sociais nas quais estão ancorados.*¹⁰³

No essencial, pode-se afirmar que os laços sociais afetam os resultados económicos, a ponto de quanto mais ancoradas a um grupo social estiverem as relações de uma empresa mais interativa se torna a sua aprendizagem e melhor será o proveito que dela resultará (nomeadamente, em inovação). Portanto, a proximidade social enfatiza relações socialmente ancoradas entre os agentes ao nível microeconómico, consubstanciadas na confiança que se

¹⁰¹ Boschma repara que a confiança pode não estar associada à proximidade organizacional uma vez que o mecanismo subjacente é o da hierarquia em termos de governança organizacional. Porém, esse mecanismo é garantia da existência de laços estreitos entre os seus membros (*Ibidem*).

¹⁰² Polany, K. (1944). *The great transformation*. Beacon, Boston.

¹⁰³ O autor sugere o caso da comunidade chinesa imigrada, cuja estrutura social “tem um padrão de encaixe e desencaixe que produz grupos altamente coesos os quais são nitidamente destrincháveis entre si” assegurando a confiança estritamente no seu seio que facilita as transações (como é o exemplo da concessão de crédito a empresários e consumidores, contornando os formalismos que atrasam ou embaraçam a sua realização). Deste modo, conclui que é fundamental encarar o papel da confiança e da afiliação social nas instituições económicas.

cria entre estes por via da amizade, da empatia, excluindo a similitude de valores de ordem ética ou religiosa (Boschma, 2005: 66-67). Em larga medida, a proximidade social é estimulada pela proximidade *geográfica* porque, como frisa Boschma, a aglomeração espacial concorre para alargar os laços demasiado estreitos que levam o grupo social a ser muito fechado e avesso à comunicação com agentes económicos externos (caso em que a proximidade social atua pela negativa em termos de aprendizagem) e favorece o alargamento da base do conhecimento (rotinas e competências) que permite aceder a redes de inovação exteriores à região.

Da exposição teórica do conceito de proximidade infere-se que as suas variantes (cognitiva, social e geográfica) se reforçam e se completam na mira de se consolidar a capacidade de aquisição do conhecimento do sistema produtivo local e, claro está, de reforçar a capacidade territorial de ancorar empresas inovadoras – ou não fosse o território uma estrutura social e, bem assim, uma fonte de competitividade para as empresas. Todavia, para a consolidação dessa capacidade não se deve ignorar outras dimensões, nomeadamente a similitude cultural e institucional a um nível macro (podendo ir além da estrita dimensão regional, considerando que as leis se aplicam ao conjunto do território nacional).

Procedendo a uma fusão sob a designação de proximidade *institucional/cultural*, Boschma transporta a sua essência para o papel das instituições formais e informais em matéria de atuação ao nível do ordenamento jurídico e legal e implicitamente de um certo “modo de regulação”¹⁰⁴ na estruturação da vida quotidiana no seio de uma comunidade (não necessariamente apenas no contexto local). Assim sendo:

(...) a noção de proximidade institucional inclui não apenas a ideia de atores económicos partilhando as mesmas regras institucionais do jogo, como também um conjunto de hábitos e valores culturais (...). Uma linguagem comum, hábitos partilhados, um sistema legal protegendo a propriedade privada e direitos de propriedade intelectual, etc., tudo proporciona uma base para a coordenação económica e aprendizagem interativa. Uma cultura de confiança partilhada, por exemplo, é muitas vezes tida como uma capacidade que sustenta a aprendizagem e a inovação: a informação é transmitida mais

¹⁰⁴ O *modo de regulação*, um dos dois conceitos centrais na Teoria da Regulação, pode ser entendido como o “conjunto das normas, implícitas ou explícitas, das instituições, dos mecanismos de compensação e dos dispositivos de informação que ajustam permanentemente as antecipações e os comportamentos individuais à lógica de conjunto do regime de acumulação. Estas formas de regulação incidem em especial sobre a formação dos salários, sobre as modalidades de concorrência entre as empresas e sobre os mecanismos de criação da moeda e do crédito” (Leborgne e Lipietz, 1994: 224). Boyer define *regime de acumulação*, o outro conceito central, como “conjunto das regularidades que permitem (...) uma acumulação coerente do capital, i.e. que amortecem e esbatem no tempo os desequilíbrios gerados constantemente pelo próprio processo de formação do capital” (p.122), caracterizando-se em função do tipo de organização da produção, do horizonte temporal nas decisões de investimento, da repartição fatorial e pessoal do rendimento nacional, do volume e composição da procura efetiva, etc. – *Ibidem*.

facilmente com proximidade cultural e uma linguagem comum (Maskell e Malmberg, 1999).¹⁰⁵ (Boschma, 2005: 68)

O conceito de proximidade institucional será, pois, um elemento-chave na facilitação das transações, incluindo a transferência do conhecimento em ordem a generalizar a inovação no sistema produtivo local, percebendo-se nesta definição vários (embora não todos) dos atributos territoriais elencados a respeito da espessura institucional (secção 2.2.4). Da comparação entre os dois conceitos resulta, pois, que a proximidade institucional será condição necessária mas não suficiente para aquela espessura, a qual requer também a proximidade social e geográfica (e organizacional, na formulação de Rallet e Torre, 2004).

Finalmente, importa reter o facto de o capital relacional (Capello e Faggian, 2005) pressupor a proximidade social e cultural. Em face da exposição feita na secção 2.2.4 tal não significará que este mal se distinga da espessura institucional. É que o capital relacional remete para os sentimentos de afetividade e de rivalidade no plano individual estando estes estreitamente ligados ao percurso de vida dos indivíduos enquanto atores sociais, entrando em cena com atributos subjetivos que se moldam em função da sua inserção socioprofissional no seio de uma comunidade com afinidades territoriais através da teia de cumplicidades familiares e de camaradagem; daí que ele esteja associado àquelas duas formas de proximidade.

2.4 Síntese do capítulo

Dos contributos teóricos reunidos ao longo do presente capítulo explorando diversos ângulos de visão acerca da problemática complexa e dinâmica do desenvolvimento regional, sobressai como denominador comum a ideia de que este é espacialmente desigual. Tal desigualdade revela-se tendencialmente persistente por via da conjugação de fatores de vária ordem a nível regional e empresarial, tais como: o nível de progresso tecnológico, a capacidade coletiva de governança, a eficácia dos processos de transferência de conhecimento, e o grau de interação entre os atores envolvidos no processo gerador da inovação; entre outros.

A identificação de tais fatores permite moldar uma matriz teórica e conceptual na qual se procura reunir o essencial da revisão de literatura incluída neste capítulo (Figura 2-4) tendo por critério de arrumação as afinidades detetadas nas propostas dos autores assumidos como referências principais para a investigação proposta no capítulo anterior.

¹⁰⁵ Maskell, P. e Malmberg, A. (1999). The competitiveness of firms and regions. ‘Ubiquitification’ and the importance of localized learning. *European Urban and Regional Studies*, 6, pp. 9-25.

Figura 2-4: Matriz teórica e conceptual subjacente ao modelo de desenvolvimento territorial com base nos “Nós Marshallianos” e nos “Meios Inovadores”.

<p style="text-align: center;">NÓS MARSHALLIANOS</p> <p style="text-align: center;">(centros de representação, interação e inovação)</p> <p style="text-align: center;">(Amin e Thrift, 1992)</p>	<p style="text-align: center;">Atmosfera industrial (Marshall, 1890 e 1919)</p> <p style="text-align: center;">(conjunto de relações formais e informais densas, reguladas por códigos, valores e representações partilhados no seio da comunidade industrial local)</p>	<p style="text-align: center;">Ancoragem social (Granovetter, 1992)</p> <p style="text-align: center;">Espessura institucional (Amin e Thrift, 1992 e 1994; Camagni, 1991)</p> <p style="text-align: center;">Economias de aglomeração (localização, urbanização e metropolização) (Feldman, 1999; Scott, 1996; Maillat, 1997 e 1998)</p>	<p style="text-align: center;">Interação entre atores empresariais e institucionais (Scott, 1994 e 1996)</p> <p style="text-align: center;">Proximidade (Rallet e Torre, 2004; Boschma, 2005)</p>	<p style="text-align: center;">Difusão do conhecimento (codificado e tácito)</p> <p style="text-align: center;">/ ‘spillovers’ do conhecimento (Feldman e Audrescht, 1996; Capello e Faggian, 2005)</p>
<p>Redução de custos nas transações (Scott, 1994 e 1996) + interdependências mercantis e não mercantis (Storper, 1997) = economias de proximidade (Veltz, 1995; Torre, 2000)</p>	<p>Território como “sujeito activo do desenvolvimento” (Veltz, 2000), gerador de <i>economias externas de proximidade</i> (Escola de Chicago) e de <i>aprendizagem</i> (GREMI).</p>		<p>Capital social (Putman, 1993 e 2000), capital relacional (Maillat <i>et al.</i>, 1993; Capello e Faggian, 2005), capital humano (OCDE, 2007)</p>	
<p>Fileiras produtivas de bens transacionáveis, organizadas segundo um modelo dinâmico de divisão social e espacial que lhes confere uma especialização flexível, alternativo à produção em massa (Piore e Sabel, 1984) e ao paradigma da “grande empresa” (Maillat, 1997). Este modelo alternativo favorece a inovação incremental e a rápida resposta a um ambiente de elevada incerteza.</p>	<p style="text-align: center;">‘versus’</p> <p>Espaço isotrópico (teorias neoclássicas da localização/aglomeração e crescimento), concebido implicitamente como suporte físico de atividades económicas cuja distribuição espacial se rege pelas forças do mercado (“mão invisível”), objeto passivo de políticas públicas - modelo ‘top-down’ das políticas de 1ª geração – paradigma funcionalista (Maillat, 1997)</p>		<p>Crescimento cumulativo e virtuoso baseado na disseminação do conhecimento e inovação em redes globais (em alternativa às concepções de desenvolvimento exógeno) / Desenvolvimento Endógeno (Stöhr, 1981 e 1986)</p> <p>Processos de aprendizagem coletiva + redução de incerteza associada ao processo de inovação = meio local + ‘networking’ (Crevoisier <i>et al.</i> 1990; Camagni, 1991 e 1995a).</p>	
<p>Sistemas produtivos territoriais (Maillat, 2002), complexos produtivos territorializados (Lopes, 2001), Clusters (Porter, 1990 e 1998); entre outros conceitos de organização socio-espacial das atividades económicas (Méndez, 2002)</p>	<p>Hierarquização à escala global de regiões definidas de forma identitária (no plano simbólico) em vez dos limites administrativos, consoante a capacidade de aprendizagem e de inovação dos atores regionais do desenvolvimento baseado no paradigma da Economia do Conhecimento (Tödtling, 1994; OCDE, 1996 e 2005; Cooke, 2004).</p>		<p style="text-align: center;">MEIO INOVADOR / REDES DE INOVAÇÃO</p> <p>(Aydalot, 1986; Camagni, 1991 e 1995a; Maillat, Quévit e Senn, 1993; Maillat, Crevoisier e Lecoq, 1993; Maillat, 1992; Perrin, 1991).</p>	

Fonte: elaboração própria.

O esquema exibido não reflete a totalidade dos contributos teóricos relevantes para a compreensão da complexa relação entre inovação e espaço, nem tem essa pretensão, seja em termos de autores ou de correntes de investigação¹⁰⁶.

Ainda que colocadas em posições extremas, face ao exposto toma-se por razoável admitir que os *nós Marshallianos* e os *meios inovadores* constituem instrumentos complementares de análise teórica que se articulam com uma certa ideia de “economia de arquipélago” (Veltz, 2000), a ser esclarecida no capítulo 3. Com efeito, ambos valorizam as dimensões imateriais (de natureza social, cultural, organizacional, cognitiva e institucional) subjacentes ao processo de inovação e que poderão ser espelhadas pelas diversas aceções de proximidade discutidas no subcapítulo anterior.

Uma nota fundamental acerca deste mapa cognitivo dirige-se ao facto de as abordagens teóricas focalizadas no presente capítulo convergirem para uma tese nuclear: *ao nível das políticas públicas é excessivamente simplista e ilusório encarar o território como laboratório de experiências controladas em termos de intervenções que sobre ele incidam, como se os resultados fossem visíveis a curto/médio prazo.*

A Figura 2-5 visa realçar a constatação de que a geração da inovação é essencialmente um processo interativo e sistémico, ilustrando-se o seu carácter dinâmico e complexo ao demonstrar-se a sua génese baseada num processo de aprendizagem por interação, condicionado por três ordens de fatores:

- i) O grau de espessura das instituições (tidas num duplo sentido, i.e. de organização e de leis, normas e valores de conduta);
- ii) A capacidade de uma comunidade local/regional engendrar projetos inovadores (nomeadamente na área empresarial) a partir de interações extra-mercantis, movidas por sentimentos de confiança, cooperação e rivalidade (capital social);

¹⁰⁶ Como exemplo veja-se que não se exhibe a escola dos sistemas regionais de inovação com a qual alguns dos autores citados possuem evidentes afinidades - por ex., Phillip Cooke dirigiu com Hans-Joachim Braczyk e outros autores a publicação de um livro com o simbólico título sobre o papel da governança num mundo globalizado (Cooke *et al.*, 2004). A evidente falta de foco dada a esta corrente decorre da existência de fragilidades estruturais no sistema regional de inovação do Vale do Tejo, acompanhadas por constrangimentos ao nível do financiamento público do sistema científico e tecnológico. Estas circunstâncias são inibidoras da implementação de modelos com reconhecido sucesso nos países mais desenvolvidos da OCDE (designadamente no norte da Europa; em particular na região escandinava de Öresund, referida na secção 2.1.4).

- iii) O grau de confiança recíproca e a capacidade de se gerarem consensos, em tempo útil e ao menor custo de oportunidade entre os protagonistas (pertencentes a uma mesma organização ou a diferentes organizações) em qualquer transação que envolva transferência de conhecimento (capital relacional).

Figura 2-5: As dimensões imateriais no processo de geração da inovação.



Fonte: elaboração própria.

O capital relacional reveste-se de uma importância estratégica na transferência do conhecimento e na geração da inovação quando as empresas são forçadas a gerarem proveitos para os investidores, patrocinadores e credores num espaço de tempo cada vez mais curto (Veltz, 2000), mesmo para as grandes empresas quando atuam como coordenadoras em fileiras produtivas espacialmente aglomeradas – revejam-se o “anel sem núcleo” e o “anel-núcleo, com empresa coordenadora” de acordo com a grelha de análise das formas de governança organizacional de Storper e Harrinson (1994) - e não apenas no contexto de redes atomizadas de empresas ligadas à produção de um bem transacionável.

O esquema circular exibido na figura acima espelha a complexidade e o grau de incerteza inerente ao processo gerador da inovação face à natureza multifacetada e de ordem imaterial destes fatores que funcionam de forma interligada atuando como subsistemas de um sistema mais amplo e diversificado de mecanismos de aprendizagem e de inovação.

Assim, torna-se claro que intervenções visando melhorar o desempenho regional e local em inovação deverão incluir o reforço das diversas formas de proximidade promovendo, assim, uma abertura cada vez maior de canais de redes (formais e informais, territoriais e extraterritoriais) de inovação (gerada por transbordo do conhecimento - ‘knowledge spillover’); contando com a dificuldade a priori de que poderão existir barreiras de índole cultural e histórica (associadas a costumes e rotinas, nomeadamente de índole Taylorista, que poderão resultar em ‘lock-in’ quanto à aptidão em assimilar novo conhecimento por parte das empresas).

Simbolizam-se, assim, as relações identificadas a partir da revisão de literatura como primordiais para a compreensão das dinâmicas de inovação numa região que, uma vez analisada sob os critérios da sua especialização produtiva, da composição do seu tecido empresarial e da sua contiguidade geográfica face a um importante centro de consumo de bens alimentares e de produção de conhecimento científico e tecnológico, se oferece como um objeto empírico de estudo por excelência para se poder avaliar a pertinência do conjunto selecionado de contributos diversos – com especial relevo para o exibido no esquema da Figura 2-4.

Nesta linha de pensamento que nitidamente se distancia da abordagem da economia espacial, de inspiração neoclássica, mais interessada em descobrir padrões espaciais de comportamento das variáveis relacionadas com o comportamento “racional” dos agentes económicos (atuando isoladamente; dotados de “perfeita informação” acerca do mercado, das tecnologias e das estratégias dos concorrentes) tem lugar de relevo o conceito de governança (organizacional) associado aos sistemas de produção organizados em redes de empresas porventura coordenadas, ou não, a partir do exterior (Storper e Harrinson, 1994) - que não deve ser confundido com governança territorial.

Concebida como *“um modo de coordenação que visa integrar os mecanismos produtivos e institucionais nas dimensões locais (proximidade geográfica ‘versus’ proximidade organizacional) e locais-globais (proximidade local ‘versus’ proximidade global”*, a governança territorial constitui uma âncora para a coesão dos sistemas territoriais de produção num quadro social marcado por *tensões e necessidade permanente de arbitragem entre diferentes grupos de interesses ao nível local* (Torre, 2000: 13). Ela é determinante na construção do território na medida em que os mecanismos de coordenação local funcionem efetivamente a ponto de existir uma combinação das proximidades geográfica e

organizacional revelada na emergência de regularidades produtivas localizadas, incluindo aspetos tais como a construção local de recursos e a difusão local de saber-fazer ou de técnicas – conforme será analisado em detalhe no subcapítulo seguinte.

Contudo, como afirma André Torre, a governança territorial não resulta apenas de um processo endógeno, i.e. *“não está em causa uma sujeição determinística de comportamentos microeconómicos a macroestruturas, nem a emergência de uma ordem espontânea de agentes individuais num mundo sem estruturas”*. É através do canal de mediação local-global que se vão difundir alguns princípios dominantes (que vão do global ao local, tais como os regulamentos e as diretivas da União Europeia, por exemplo) ou emergentes (variando do local ao global, como o sucesso dos “distritos agrícolas”, ou a importância assumida pelos produtos locais em tempos de crise (*ibid.*)).

No próximo capítulo será discutida mais em pormenor o sentido donexo global-local tendo por referência o esquema analítico exibido na Figura 2-5 e o modo de a fileira agroalimentar responder à escalada de custos fixos por força das procuras diferenciadas nos mercados de bens alimentares (Veltz, 2000), com um foco especial no papel das instituições formais na orientação dos comportamentos dos agentes económicos – atuando, assim, como veículo da governança territorial (Torre, 2000; Torre e Gilly, 2000).

3 O NEXO LOCAL-GLOBAL: OS TERRITÓRIOS EM REDE E A COORDENAÇÃO ENTRE OS AGENTES ECONÓMICOS. O CASO DE REGIÕES NÃO METROPOLITANAS

Perante o reconhecimento do papel fundamental dos ativos intangíveis vinculados aos territórios no processo de geração da inovação, neste capítulo discute-se uma espécie de paradoxo que parece ser indissociável do fenómeno da globalização: por um lado, a integração das economias nacionais na economia global nas duas últimas décadas parece acentuar *um fenómeno de concentração dos fluxos económicos no seio de uma rede-arquipélago* (Veltz, 2000); por outro, constata-se que “*a época é de redescoberta dos territórios, de valorização dos sistemas locais de produção e de inovação*” e de “*celebração dos méritos da descentralização das decisões tomadas ao nível local*” (Rallet e Torre, 2004).

Colocam-se, então, numa primeira parte (subcapítulo 3.1) as seguintes questões:

1. Como se poderá perspetivar o desenvolvimento das regiões intermédias numa “economia de arquipélago”, ou como se poderão integrar os respetivos sistemas produtivos locais numa economia global?
2. Em que medida as instituições formais – ou “coletividades territoriais” - poderão contribuir para uma territorialização dos “distritos agrícolas” (Torre, 2000; Torre e Gilly, 2000)?

Numa segunda parte, subcapítulo 3.2, face à sua relevância em termos de quadro teórico utilizado nesta dissertação aborda-se o histórico contributo de Piore e Sabel (1984), uma obra-chave para diversas correntes de pensamento que se debruçam sobre a dialética entre inovação e território (de que a Figura 2-4 procura simplificadamente dar conta) por duas razões identificadas na presente investigação: *i*) pela sua contribuição original ao sugerir a existência de um modelo de acumulação flexível (ou de flexibilidade produtiva) a partir do estudo empírico dos “distritos industriais” italianos originando um intenso e polémico debate académico desde os anos 1990 em torno da (in)sustentabilidade do modelo de produção em massa por comparação com um certo virtuosismo dos sistemas produtivos coordenados por pequenas empresas e instituições locais e regionais¹⁰⁷; *ii*) pela análise marcante realizada por

¹⁰⁷ Na coletânea coordenada por Benko e Lipietz (“As regiões ganhadoras”) é particularmente evidente a divergência de pontos de vista, tendo de um lado autores apologistas do modelo de acumulação flexível (como Becattini, Garofoli ou Scott), e do outro Martinelli e Schoenberger (além de outros autores) que alertam para a rede de subcontratação por parte de grandes empresas “fordistas” configurar uma exploração encapuzada dos trabalhadores sem direitos sociais (vide nota seguinte). A síntese deste confronto acaba por ser feita pelos organizadores a partir da tipologia de estruturas de governança estabelecida por Storper e Harrinson na mesma obra – reproduzida na Tabela 2.2 (secção 2.2.1).

estes dois investigadores acerca das profundas transformações económicas e sociais que marcaram as três décadas subsequentes à 2ª Guerra Mundial.

A terceira parte encerra de forma conclusiva este capítulo, destacando-se entre outros aspetos que o alargamento à escala global do espaço geográfico de recursos estratégicos na economia do conhecimento tem necessariamente implicações em matéria de governança territorial. Numa região especializada em produtos agrícola torna-se, portanto, urgente atender à necessidade de se construir uma marca de confiança para o consumidor através da *consolidação no meio local de uma cultura técnica* e do reforço da *coordenação local entre os atores empresariais e institucionais* de modo a gerar sinergias de conhecimento que melhorem a resiliência dos sistemas agroalimentares territorializados perante um ambiente externo pautado por instabilidade e incerteza.

3.1 A perspetiva da “economia de arquipélago”

3.1.1 Fundamentos

Partindo da ideia de que a transformação das formas de produção modifica as relações da economia com os territórios, no quadro de um complexo contexto macroeconómico paralelamente a importantes alterações de índole ideológica, social e cultural que terão ditado a polémica crise do modelo de produção em massa (subcapítulo 3.2), Pierre Veltz considera que:

O território participa doravante no jogo económico enquanto matriz de organização e de interações sociais, e jamais como pote ou fábrica de recursos técnicos; estas mudanças estão no cerne das novas configurações espaciais e, em particular, da ascensão das metrópoles. (Veltz, 2000: 10).

Da obra citada, à semelhança do que é possível constatar em outros textos da sua autoria, realça-se a preocupação do autor com o papel dos territórios na economia global à luz de um confronto entre uma visão “*localista*” e uma outra, apelidada de “*globalista*” tendo como pano de fundo alterações muito significativas nos mercados; designadamente:

- Compressão significativa da noção de tempo e de distância por parte dos agentes económicos, decorrente do espetacular progresso das tecnologias da informação e da comunicação e dos transportes de passageiros de longo curso (ex. o TGV e as viagens aéreas);
- Crescente liberalização do comércio internacional, coordenada por instituições com capacidade de regulação dos mercados em termos supranacionais (como a Organização Mundial do Comércio e a União Europeia);

- Terciarização das economias nacionais, nomeadamente nos países mais desenvolvidos da OCDE, a par da desregulamentação dos mercados - inclusive do mercado de trabalho.

Citando Benko e Lipietz (1994), Veltz associa a visão “localista” às correntes defensoras dos sistemas produtivos locais do tipo *Distritos Italianos*, por contraponto a uma visão “globalista” que foca o poder crescente das grandes empresas e das grandes redes da economia internacional¹⁰⁸. Mas, “*como sublinham Benko e Lipietz, nem o globalismo nem o localismo nos oferecem uma visão credível do mundo*” pelo que o autor prefere analisar as circunstâncias que levam a economia global a se alicerçar nas estruturas territoriais e históricas, segundo o que apelida de dialética global-local (*idem*). Esta terá como causa mais próximas não apenas as alterações atrás apontadas (que intensificam as interações mercantis e não mercantis à escala global) como também um quadro macroeconómico que se consolida ao longo das décadas de 1980 e 1990 caracterizado pela estagnação do crescimento económico.

Sabe-se, porém, que as causas profundas se prendem com alterações de ordem socioeconómica e cultural, como o próprio autor reconhece na sua obra literária (em linha com a generalidade dos autores citados nos capítulos anteriores), magistralmente analisadas na obra seminal de Michael Piore e Charles Sabel - objeto de especial atenção no subcapítulo 3.2. Tanto assim é que Veltz (2000: 241) retoma a constatação de uma necessidade imperativa para as empresas de competirem, a par do critério do preço, por via da flexibilidade, da qualidade e da inovação como resposta “*à crescente incerteza*” à escala global fruto da internacionalização dos mercados, da redução do ciclo de vida dos produtos, da supremacia dos mercados financeiros face aos mercados de bens e da redução do período de retorno dos investimentos.

¹⁰⁸ Entre contribuições próximas da visão globalista encontra-se Daft (2007) ao admitir que as grandes empresas têm capacidade para influenciar o ambiente externo por via de alianças estratégicas. A “Teoria das Organizações” é desenvolvida num contexto estritamente empresarial, embora reconhecendo a importância das redes de colaboração entre grandes e pequenas empresas. Num outro registo, também Martinelli e Schoenberger (1994: 108-109) relativizam a ideia de um novo regime de acumulação invocando a respeito da Terceira Itália situações de “sobre-exploração”, traduzidas na falta de segurança no emprego (dependente das contingências do mercado) e na fraca proteção social por via da profusão de empresas/oficinas familiares segundo um modelo organizacional baseado em trabalho domiciliado (Garofoli, 1994; cf. alínea *d*) relativa à caracterização da formação social territorial típica dos distritos industriais, efetuada na secção 2.2.1) em que o “empresário” mais não é do que um operário ou artesão, contratado informalmente e sem qualquer controlo para efeitos fiscais ou de segurança social. Um segundo ponto de divergência invocado por estes autores é o que se prende com a sua constatação de que as funções estratégicas mais importantes de gestão global e financeira se encontram “cada vez mais concentradas num pequeno número de grandes empresas”, manifestação do que assumem ser o “reforço das relações hierárquicas” através de acordos contratuais e informais ou mesmo por controlo direto.

Os gestores são, pois, pressionados pelos ditos mercados a alcançarem lucros tão depressa quanto possível de modo a proporcionar o retorno financeiro tão avidamente desejado por investidores e especuladores. Este clima de enorme pressão – num regime de “*tiranía dos mercados*” ao qual nem os Estados nacionais escapam (Veltz, 2000: 226)¹⁰⁹ – fragiliza as empresas a ponto de as tornar cada vez mais dependentes de “ativos relacionais”.

Efetivamente, a busca desenfreada pela inovação como condição de sobrevivência – que inspira Carlota Perez a equacionar a hipótese de mudança de “paradigma tecno-económico”¹¹⁰ associada a surtos (‘surges’) de inovações tecnológicas espelhados na histórica subida das cotações das empresas tecnológicas nos mercados bolsistas (gerando “bolhas tecnológicas” nos mercados, como a autora sublinha em obra publicada em 2002) – culmina na constatação de que o desempenho económico é cada vez mais função da densidade e da qualidade das cooperações que se tecem quer no seio das empresas, quer entre elas; cooperações que não podem mais ser ditadas unicamente por uma tecnoestrutura (Veltz, 2000: 11).

Revela-se, pois, um “grande paradoxo” porquanto se, por um lado, a lógica *impessoal* do lucro parece vir a impor-se às empresas (e às próprias sociedades humanas), por outro lado elas são pressionadas a fazer um uso cada vez mais regular e prioritário dos “recursos sociais, históricos e geográficos” não contabilizáveis (pela sua natureza intangível) para efeito de cálculo económico, e nem tão pouco controláveis pela gestão. Verifica-se, pois, que a economia é cada vez mais global e “relacional”, proposição que se conjuga com o conjunto de mecanismos relacionais identificados na Figura 2-5. Efetivamente, *as “dimensões relacionais da economia não são, em caso algum, restringidas à escala local, e ainda menos micro-local. Elas estão implantadas em múltiplos níveis e apoiam-se na proximidade física, mas também nas proximidades sociais, históricas ou técnicas mesmo a larga distância”* (Veltz, 2000: 12).

¹⁰⁹ Comentando o “pânico” em torno da inflação e a obsessão pela credibilidade das políticas governamentais, Veltz tece a seguinte consideração: *a credibilidade das políticas públicas nacionais, indispensável para fixar os capitais voláteis, mede-se à luz dos ‘fundamentais’ fetichizados. O mesmo se passa com a credibilidade das empresas e seus dirigentes, obrigados a responder aos mercados com resultados no curto prazo, em detrimento de uma estratégia de investimentos com retorno a longo prazo na esfera real da economia.*

¹¹⁰ Em artigo de acesso eletrónico (Perez, 2007) a autora aponta a mudança de paradigma tecno-económico como de tal modo profunda que acaba por desembocar numa profunda transformação dos modos de produção (inevitável dada a sua “clara superioridade em termos de produtividade”) e dos modos de vida, conduzindo a uma reestruturação do sistema produtivo e do quadro institucional em que se alicerçam a economia e a sociedade. Neste sentido, a mudança do paradigma tecno-económico acaba por implicar mudanças socioeconómicas e institucionais, indo além da alteração das trajetórias tecnológicas prevista no paradigma tecnológico (Dosi, 1982 e 1988a,b; Dosi *et al.*, 1988) – vide notas de rodapé 8 e 10, secção 2.1.1 - provocadas por surtos de inovações de produto e de processo; seguindo uma linha de reflexão em torno da origem dos ciclos de negócios com base nas “ondas de destruição criativa”, de Joseph Schumpeter. Sugere-se a leitura de Lopes (2001; capítulo 4) no intuito de uma compreensão reforçada desta questão.

Paralelamente a esta afirmação, percebe-se no pensamento de Pierre Veltz uma ideia de clara discordância relativamente à visão de que a flexibilidade produtiva será uma habilidade exclusiva das pequenas empresas, como se as grandes empresas estivessem reféns do modelo de produção em massa e indiferentes aos territórios: “*as grandes empresas estão na primeira linha de uma refundação organizacional da qual depende a sua sobrevivência*” (ibid.).

Nota-se, pois, uma concordância fundamental entre esta visão e a manifestada por Storper e Harrinson (1994) conforme exposto a respeito dos tipos de sistemas ‘input-output’ (Tabela 2-1), na qual um dos cenários previstos se refere ao estabelecimento de redes de produção aglomerada, com a presença (não apenas mas também) de grandes unidades, as quais poderão atuar como empresa-líder mas sem exercer uma supremacia evidente em face da natureza cooperativa das relações com os seus parceiros – muito possivelmente, de dimensão bem mais reduzida - dada a importância do seu ‘stock’ de conhecimento para o sucesso de projetos de inovação¹¹¹.

Face aos fatores geradores de incerteza e de enorme pressão com que as empresas terão de lidar numa nova “*economia da velocidade e da incerteza*” marcada pela “instantaneidade, ubiquidade e virtualidade” proporcionadas pela revolução das tecnologias de informação, facilitando aos agentes económicos possibilidades de expansão dos negócios a uma escala global absolutamente únicas na história da humanidade, para Veltz a chave da competitividade das empresas ligadas à economia real reside no acesso aos recursos “*extraeconómicos*” intrínsecos aos territórios¹¹².

A criação e/ou renovação de tais recursos territoriais requer tempo e estabilidade, o que não se compadece com o ritmo frenético dos negócios em mercados globalizados - reflexo da inovação financeira, com o aparecimento dos mercados de futuros/’forwards’ e opções sobre as ‘commodities’ (matérias-primas de origem agrícola). Apropriadamente distinguidos como “*recursos lentos*”, incluirão: as competências dos trabalhadores, a confiança das relações entre

¹¹¹ Esta forma de governança organizacional ditará não apenas uma ancoragem territorial como também social da grande empresa, com retenção de valor acrescentado na região, sendo um fator com mais influência do que a existência dos recursos materiais únicos e escassos ligados à exploração do solo (ex. o caso das indústrias agroalimentares), atenuando o impacte socioeconómico associado ao risco de encerramento ou de deslocalização para o exterior (Veltz, 2000).

¹¹² A ubiquidade refere-se à capacidade de os atores estarem presentes simultaneamente em diferentes palcos. Em termos mercantis esta propriedade identifica-se pela capacidade de um indivíduo ou de uma empresa poder agir localmente ou globalmente em tempo real. A partir dela a proximidade geográfica passa a ter um valor temporário (nos termos expressos na secção 2.3.1).

os atores, a capacidade coletiva de controlo dos sistemas técnicos cada vez mais sofisticados e frágeis, além das externalidades do ambiente físico (Veltz, 2000: 13).

Revela-se, assim, uma abordagem que valoriza a articulação (ou nexos) local-global, como resposta de longo prazo ao desafio da competição em mercados globalizados, assumindo uma perspetiva de ancoragem territorial extensiva às grandes empresas. Ao mesmo tempo, é admitido que “*existem numerosas formas de proximidade no seio do mundo social e económico que não estão ligadas à proximidade física: relações profissionais, intra ou inter-organizacionais, solidariedades familiares, religiosas, étnicas, etc.*” (idem: 197).

Citando Michael Storper, Veltz é levado a concluir que os “processos de territorialização” se distinguem dos processos clássicos de simples localização das atividades na lógica de um “território-zona” enquanto unidade espacial de fluxos entre um centro e a sua periferia ou área de influência (‘hinterland’), modelo no qual se encaixa a clássica dualidade urbano *versus* rural - inerente aos modelos de organização espacial das atividades económicas.

A abordagem de Veltz segue, assim, num sentido distinto em relação à perspetiva da Escola Italiana dos “Distritos Marshallianos” focalizando as interações intencionais que extravasam o mercado, em detrimento das solidariedades e convenções locais que poderão resultar em excessiva homogeneidade entre os agentes e comprometer a visão cosmopolita essencial para antecipar as mudanças no mercado global de venda - sobretudo, quando a especialização produtiva do Distrito se dá em bens que não são destinados ao consumo de massa¹¹³. Tomando por referência a proposta de uma diversidade de “mundos de produção” (Salais e Storper, 1993)¹¹⁴ a partir de um conjunto de referências implícitas (convenções) que permitem aos indivíduos encontrar quadros simbólicos de ação coletiva para trabalhar, permutar e produzir, Veltz afasta-se desta posição ao considerar que “*os modos de interdependência e de coordenação entre os atores não são redutíveis à partilha de convenções ou de universos comuns de regras, explícitas ou implícitas, a seu ver obtendo-se uma imagem mais rica da vasta paleta de interações distinguindo claramente três polos: o do contrato, o da regra e das redes*” (Veltz, 2000: 15).

¹¹³ “É claro que a aprendizagem eficaz não se pode realizar no seio de uma comunidade muito fechada ou com um universo de convenções muito homogéneo” (Veltz, 2000: 214). Deteta-se nesta afirmação os mesmos argumentos invocados por Boschma (2005) a respeito dos riscos de uma excessiva proximidade cognitiva e cultural (subcapítulo 2.3).

¹¹⁴ Salais, R. e Storper, M. (1993). *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris: Éd. de l'EHESS.

Tratam-se, pois, de mecanismos de coordenação dos agentes económicos/atores que atuam nos seguintes termos. No que toca aos *contratos* mercantis (nomeadamente aos do tipo ‘Just-in-Time’, por exemplo) o autor sublinha a importância da *fiabilidade temporal* num quadro de “interorganização” (obra citada, capítulo 7) ditado por uma tendência das grandes empresas (manufatureiras, em especial) no sentido de externalizarem as atividades consideradas como não estratégicas buscando as economias externas de organização através do estabelecimento de redes de fluxos externos envolvendo normalmente pequenas empresas que em grau variável controlam (numa relação de tipo hierárquico) reproduzindo a integração vertical (podendo considerar-se uma “quase-integração”).

Esta forma de organização industrial, com uma estrutura de governança de tipo “anel-núcleo, com empresa líder” (segundo a terminologia de Storper e Harrinson, 1994; exibida na Tabela 2-2) configura-se como mecanismo de coordenação situado entre o mercado e a organização, necessário à estabilidade das relações inter-organizacionais no seio da fileira a ponto de permitir a flexibilidade produtiva adequada com base na aprendizagem organizacional e na inovação e, ainda, com a clara vantagem económica de a divisão organizacional do trabalho vir a proporcionar menores custos fixos de estrutura à empresa-líder¹¹⁵.

Em todo o caso, segundo Veltz estas redes com um certo grau de controlo representam uma relação mutuamente vantajosa para a grande empresa e para a “constelação”¹¹⁶ de pequenas empresas em seu redor (pelo menos, para aquelas que atuam como “parceiras”, i.e. que estabelecem contratos diretamente com o grande cliente empresarial e não como meras subcontratadas) porque em vez da sinalização pelo preço a coordenação faz-se por *regras* contratuais regularmente cumpridas pelas partes contratantes, daí resultando efeitos de reputação e aprofundamento da relação comercial com estabilidade temporal. Por

¹¹⁵ Recorde-se a argumentação exposta na secção 2.1.2 para explicar a existência deste tipo de economias. Nessa argumentação incluem-se as razões invocadas no que toca à externalização de funções por parte das grandes empresas industriais (manufatureiras, na terminologia de Veltz), incluindo a redução de custos relacionados com os “trabalhadores de colarinho branco” (Scott, 1994), expressão a que se fez referência na secção 2.1.3. Ainda que Veltz seja mais cauteloso em termos de uma excessiva focalização dos sistemas de pequenas empresas (distanciando-se do paradigma da pequena empresa muito caro aos autores da Escola Italiana), não deixa porém de reconhecer a racionalização dos custos fixos por parte das grandes empresas, invocando vários exemplos de modos de organização industrial com graus de coordenação e hierarquia diferenciados tendo como denominador comum o recurso a fornecedores e prestadores de serviços, por vezes à margem da legislação fiscal e laboral multiplicando-se a figura do profissional liberal – os ditos trabalhadores de colarinho branco (Veltz, 2000: 187).

¹¹⁶ Os termos “constelação” e de flexibilidade produtiva (referido no parágrafo anterior) encontram-se na obra seminal de Piore e Sabel (1984).

consequente, neste tipo de parcerias tendem a conjugar-se a autoridade, a confiança e o interesse económico (lucro) mútuo.

Sobressai desta leitura que a parceria pode ser criada com fornecedores à distância na medida em que usufruam de uma localização bem servida de infraestruturas de transporte de mercadorias (autoestrada, ferrovia, aeroporto ou porto marítimo) oferecendo, assim, mais garantias de cumprimento de prazos reduzidos do que um fornecedor próximo com piores acessibilidades. Daí que as suas localizações preferidas sejam os *nós* de articulação entre diferentes sistemas de transporte aonde emergem polos de logística que acolhem várias centrais de distribuição (reagrupando ‘stocks’ para tirar partido de economias de escala) destinadas a garantir “tempos mínimos” ao menor custo no abastecimento regional de fábricas (ou mesmo grandes superfícies de comércio a retalho).

Se além de “*espaços de operações*” (logística) esses nós funcionarem como “*espaços de comutação*” (*‘hubs’*), originando vantagens económicas de urbanização pela atratividade dos serviços diversos de suporte aos empresários e profissionais obrigados a viajar permanentemente (servindo de incentivo ao florescimento de uma indústria do turismo de negócios), pode-se estar perante um fenómeno de rápido crescimento de uma cidade – bem ilustrado pelo exemplo das “*idades aeroportuárias*”.

Como apontamento finalizador para explicar uma manifesta tendência dos polos de redes logísticas por localizações metropolitanas tecem-se breves linhas para reproduzir os argumentos invocados por Michel Savy numa contribuição individual publicada em coletânea que coordenou juntamente com Pierre Veltz (Savy, 1995: 91). E são:

- a) Uma localização apetecível face à proximidade do mercado, tratem-se de locais de produção ou de receção de bens “ligados às atividades económicas” (consumos intermédios) e ao consumo da população (consumo final);
- b) A dotação em infraestruturas que normalmente marcam presença na malha urbana;
- c) A existência de um mercado de serviços às empresas produtoras, incluindo os operadores logísticos, contribuindo para a externalização de custos fixos de natureza operacional;
- d) A proximidade de um mercado de trabalho “diversificado e ativo” que permite recrutar trabalhadores qualificados.

Tais dinâmicas socioeconómicas espaciais permitem compreender o motivo que leva Veltz a constatar a existência de uma “*hierarquização pelo tempo*” entre os diversos territórios ditada

quer pelos fluxos materiais, quer pelos fluxos de informação sob a forma de múltiplas interações em espaços de comutação, os quais serão expressão de fenómenos mais recentes de surgimento de cidades. Levanta-se, então, a interrogação acerca do papel que fica reservado para as áreas rurais.

Num mundo marcado pela rapidez e incerteza, e de “globalização do capitalismo” inversamente proporcional à desregulação dos mercados e enfraquecimento da mediação exercida pelos Estados e governos centrais - como constata Veltz (2000), à semelhança de Scott (1996) conforme se analisou na secção 2.2.2 - a “superabundância de informações” é de ordem tal que apenas a ligação de um profissional e/ou de um empresário a uma rede territorial e/ou profissional ativa de aprendizagem e inovação (o que seguramente não será o caso dos “modelos comunitários ou convencionais”, numa crítica explícita à Escola Italiana e à visão dos “mundos de produção”) lhe permitirá obter os conhecimentos práticos mais eficazes (permitindo inovar a todos os níveis, incluindo no marketing).

Em resumo, a “economia de arquipélago” tem como pano de fundo as seguintes premissas:

- i)* A velocidade e a incerteza (atributos da economia global) pressionam as empresas competitivas a se aglomerarem em pólos de produção, de logística e de consumo na busca das “economias de velocidade”, localizados na área de influência das grandes cidades e metrópoles;
- ii)* As relações mercantis e não mercantis já não dependem criticamente da proximidade geográfica graças à “ubiquidade” facilitada pelas TIC e à mobilidade dos profissionais que tomam decisões estratégicas para os negócios das suas organizações (incluindo nas mais diversas áreas da inovação) com base em interações à distância (física) ou em encontros pessoais facilitados por linhas aéreas diárias ou de TGV entre as principais capitais e praças financeiras mundiais, sendo estas “espaços de comutação” e de representações comuns, dotados de enorme espessura institucional local (Amin e Thrift, 1994) – posicionando-se na dita hierarquia temporal como centros de decisão à escala europeia, ou mesmo global;
- iii)* Por força dessas interações em fileiras produtivas globalizadas, especialmente fragmentadas em resultado da busca de economias externas de organização e de conhecimento (“economias de aprendizagem”), as tais cidades com uma área de influência à escala nacional, ou mesmo internacional, serão os principais potes de ‘inputs’ estratégicos disponíveis nas redes globais de aprendizagem e de inovação, fluindo para centros urbanos situados em posições inferiores da hierarquia (incluindo pequenas cidades e vilas possuidoras de ativos simbólicos, de ordem natural e/ou cultural). Estes,

por sua vez, funcionarão como nós de redes secundárias podendo, eventualmente, virem a ser “meios inovadores” independentemente da sua dimensão espacial¹¹⁷.

A respeito da terceira premissa note-se que Veltz (2000) faz um apontamento crítico à perspectiva de Aydalot acerca dos meios inovadores enquanto palco de novos ciclos tecnológicos de média e longa duração – na linha da Teoria do Ciclo de Vida (Vernon, 1966) – notando que “*os meios inovadores estão longe de serem metropolitanos e que as metrópoles são bem outra coisa que cadinhos de novos ciclos tecnológicos*” (pp. 69-70). Ainda assim, fica claro que no seu pensamento a economia global dá indícios de se estruturar cada vez mais em torno de um megacentro espacialmente descontínuo e multipolar representado pelas grandes metrópoles continentais e mundiais, sendo a periferia constituída pelo resto do globo.

Entre estas metrópoles de importância supranacional estabelecem-se fluxos de intensidade tal que superam aqueles estabelecidos com localidades geograficamente bem mais próximas (inclusive situadas na sua área metropolitana) funcionando como uma “*rede primária*”, numa rutura com a imagem da “*economia tradicional*” bastante mais fechada (no âmbito do comércio internacional) devido aos elevados custos de transporte à distância – e, assim, muito estruturada fundamentalmente em torno de relações económicas e sociais de carácter predominantemente local ou regional. Essa rede primária constitui-se como “centro multipolar”¹¹⁸ no seio do qual se reúnem os “recursos lentos” imprescindíveis para as atividades de I&D suscetíveis de desencadear inovações radicais (e novas trajetórias tecnológicas), ao mesmo tempo que através de redes sobrepostas em camadas dele emanam as representações e convenções que conferem substância à ideia de um “território em rede”, em lugar de redes de territórios concebidos à escala dos Estados-nações¹¹⁹. Em atalho:

A economia global está imediatamente presente na economia local. As relações horizontais entre pólos de atividades são hoje, muitas vezes, mais determinantes que as relações verticais entre estes pólos e as suas periferias. (...) A imagem de um “território em rede” – território cada vez mais descontínuo e laminado, porque as redes são múltiplas, se sobrepõem e se entrecruzam – emerge em contraste com os territórios de zonas. (Veltz, 2000: 61)

¹¹⁷ Historicamente a noção de meio inovador evoluiu entre os membros do GREMI, havendo referências a meios não urbanos (Cuadrado Roura, 1995), e o discurso inicialmente centrado na inovação tecnológica influiu no sentido de valorizar ações coletivas inovadoras no domínio da economia da cultura e dos recursos naturais o que em alguma medida vem dar razão a esta chamada de atenção (Camagni *et al.*, 2004).

¹¹⁸ O autor aplica esta designação a respeito do “anel central europeu” constituído grosso modo pelas capitais do Norte e Centro da Europa e pelas cidades que são centros financeiros mundiais (Londres, Frankfurt, Genève) ou espaços-sede de instituições internacionais que ditam as regras a nível de indústrias globalizadas – não deixando de lado, obviamente, a referência ao conceito de “cidade global”; exposto na nota de rodapé 33, secção 2.1.4

¹¹⁹ A título ilustrativo, Veltz considera que a dinâmica mundial não se resume à substituição de uma partição tradicional entre Estados-nações por uma nova partição entre zonas mais vastas. O mundo é mais um mosaico de regiões supranacionais do que um mosaico de Estados-nações. (*Ibid.*, p.104).

Portanto, o que outrora (antes da emergência da economia global) era visto como um “território-zona” constituído por um lugar central e a respetiva periferia regional (uma cintura industrial ou uma área rural), na atualidade pouco sentido terá perante o predomínio de fluxos entre pólos de atividades, em regra cidades e/ou centros urbanos cuja importância na economia nacional dependerá do grau de especialização em atividades intensivas em conhecimento.

Em última análise, estes polos constituirão centros nevrálgicos dos *territórios em rede* (por analogia às redes internacionais de telecomunicações e transportes) formando arquipélagos de prosperidade e desenvolvimento sustentável, realidade que contraria a lógica fatalista das teorias do desenvolvimento exógeno. Por via da sua articulação com outros arquipélagos disseminados pelo globo, conseguem beneficiar das “temporalidades” (economias externas da proximidade temporal) resultantes da sua conexão aos centros de decisão e de grande consumo – sejam as metrópoles à escala global (Londres, Bruxelas, Paris, Frankfurt, Amesterdão, Geneve, Milão ou Turim, ...) ou nacional como Madrid, Barcelona ou Lisboa, no contexto da Península Ibérica. A “economia de arquipélago” é, numa nota final, uma tese explicativa da hierarquia regional de desenvolvimento tendo como cerne o paradigma das redes de conhecimento e a inovação.

3.1.2 O futuro das regiões intermédias numa economia de arquipélago.

Assumindo, como refere Veltz (2000: 243-244), que na economia da velocidade e da incerteza, a ancoragem territorial, a capacidade de cooperação entre os atores locais, a força e a pertinência dos projetos, a solidez das instituições e os quadros coletivos de ação e de antecipação enraizados numa história comum serão cada vez mais *os meios privilegiados de salvaguardar os mecanismos lentos da competitividade (construção de competências, de redes e de relações)*, para a primeira questão de partida com a qual se abriu o presente capítulo – como fazer emergir os territórios periféricos (caracterizados na secção 2.1.4) – é possível encontrar uma resposta que entronca nos mecanismos apontados na Figura 2-5, não se confundindo estes com os instrumentos clássicos postos em prática nas “três décadas douradas” do século XX.

A confiança transmitida pelo autor sobre esta matéria reforça a pertinência de se focalizarem os fatores endógenos de desenvolvimento, sem ignorar porém a importância dos factores exógenos. Assim, escreve Veltz (p.242):

As zonas não metropolitanas suficientemente densas para permitirem os efeitos de massa crítica, nomeadamente em termos de mercado do trabalho, e dispondo de redes de cooperação internas e externas suficientemente estruturadas podem constituir fontes muito dinâmicas de desenvolvimento económico.

No caso concreto de regiões rurais o autor diverge novamente do modelo “Centro-Periferia” quando a respeito da distribuição espacial das atividades económicas nestes territórios se assiste à emergência de centros (ou polos) de empresas e empregos inseridos em atividades não-agrícolas, tendo por perto aquelas que efetivamente estão inseridas na fileira agroalimentar – em concreto, as atividades agroindustriais localizadas tendencialmente nas “zonas rurais periurbanas” (Torre, 2000)¹²⁰. De resto, Veltz afirma perentoriamente (p.58) que:

A vida rural, como a vida urbana, conhece cada vez mais a dissociação crescente entre os espaços de trabalho, os espaços de consumo e os de socialização – em razão nomeadamente da assalarição crescente das mulheres – no reverso da imagem tradicional do localismo comunitário rural. Dentro do espaço rural, é preciso distinguir as zonas que, mesmo pouco densas, permanecem bem integradas na sociedade global e aquelas, minoritárias, que são excluídas.

Refira-se que já em trabalho publicado anteriormente o autor havia passado esta mensagem apontando a heterogeneidade no dinamismo económico do mundo rural sendo que as comunidades rurais mais prósperas são aquelas que se encontram sob a influência das metrópoles, na perspetiva dos territórios em rede (Veltz, 1994). Donde, conclui, as intervenções sobre os territórios marcadamente rurais deverão estimular as relações de complementaridade entre espaços diferenciados (de alta e baixa densidade populacional). Tal estímulo obriga os atores políticos, as associações de empresários e os mercados financeiros a estarem alertas para:

- i) A crescente implantação de redes transnacionais de produção e de distribuição, o que obriga a “segurar” marcas que sejam símbolo do património cultural de uma comunidade regional através de agências regionais de certificação (Torre, 2000);
- ii) O papel que as PME poderão desempenhar em articulação com as grandes empresas na inovação em atividades de produção e transformação manufatureira (incluindo a indústria alimentar), o que requer programas de ação e formas de financiamento

¹²⁰ Segundo André Torre, os atores que valorizam a necessidade de espaço do mesmo modo que o contacto com outros agentes instalam-se de preferência nestas zonas que em termos do objeto geográfico subjacente a esta tese corresponderá à atual localização das zonas industriais de centros urbanos como Santarém, Almeirim ou Benavente (a título de exemplo). Desta forma a sua localização responde pela necessidade de *proximidade geográfica* (a fontes de matéria-prima de origem agrícola, em explorações de média e grande dimensão) e de *proximidade organizacional* (implicando estar na orla de um centro urbano, seja este uma vila ou cidade).

inovadoras destinadas a reforçar a sua aprendizagem e capacidade em termos de resposta ao desafio da velocidade e da incerteza;

- iii) A redução temporal dos ciclos de inovação face a uma procura cada vez mais exigente e instável, tornando urgente a criação de redes de transferência de conhecimento (incluindo parceiros situados no exterior) envolvendo toda uma fileira e não meramente um setor, visando as sinergias organizacionais de aprendizagem¹²¹.

Este cenário permite compreender a importância de uma orientação estratégica centrada na capacidade coletiva de organização e aprendizagem por parte dos produtores e industriais ligados a uma dada fileira agroalimentar (como seja a do Vale do Tejo, analisada em pormenor no capítulo 5) competindo em mercados sujeitos a regras de produção e comercialização exigentes - conforme se demonstrará nesse mesmo capítulo.

De forma resumida, a resposta concreta à primeira questão colocada no início deste capítulo acaba por ser dada por Pierre Veltz (*ibid.*, p.244) nos seguintes termos que inequivocamente tornam pertinente a segunda questão:

(...) o Estado e as coletividades locais possuem um papel fundamental a desempenhar em ordem a desencadear as cooperações horizontais e as redes de aprendizagem mútua entre as empresas, favorecer um desenvolvimento solidário de grupos e de PME e redefinir a arquitetura dos poderes públicos ajustada a uma necessidade de maior descentralização política.

Na resposta à segunda questão então colocada, acerca do papel das instituições formais para o desenvolvimento e consolidação da governança territorial (segundo uma perspectiva de territórios em rede), importa ter novamente em linha de conta alguns contributos do autor André Torre (Torre, 2000; Torre e Gilly, 2000; Rallet e Torre, 2004) os quais têm como premissa teórica fundamental a importância dos mecanismos de coordenação além da informação veiculada pelos preços. Efetivamente, “a interação através dos preços não é única e pode ser acompanhada de outras modalidades de coordenação, quer se tratem de relações de cooperação, de confiança, de interação tecnológica....” (Torre, 2000: 7). Logo, faz sentido que se questione quais os tipos de interações na ótica destes autores.

¹²¹ Numa linha de reflexão sobre a elevada concorrência que o setor agroalimentar já enfrentava na década de 1990-2000, contextualizada numa discussão centrada na “escalada de custos fixos” derivados do esforço de I&D e de marketing nas grandes empresas agroalimentares (como a Nestlé ou a Parmalat) que tutelam marcas de reputação mundial, Veltz (2000: 122-123) destaca a vantagem competitiva da grande distribuição com produtos de marca própria fornecidos por clubes de pequenas empresas (ligadas às atividades agrícolas e de indústria alimentar).

Atenda-se, então, à grelha estabelecida por Torre e Gilly (2000: 175) para classificar as interações identificando duas categorias principais: *não intencionais* e *intencionais*¹²². As interações *não intencionais* decorrem das economias de aglomeração e remetem para interdependências *mercantis* e *não mercantis* entre os agentes económicos. Estas interdependências *mercantis* (distintas das relações mercantis associadas às interações intencionais) traduzem-se em “externalidades pecuniárias”, tipicamente invocadas a respeito da proximidade geográfica face aos clientes, aos fornecedores ou a locais de emprego – revelando afinidades, neste capítulo, com as conceções clássicas do Crescimento Regional abordadas na subsecção 2.2.2.1 (Perroux e Myrdal). As interdependências *não mercantis* (associadas às interações não intencionais) estarão na base das “externalidades tecnológicas”, em sintonia com a perspetiva de Storper (1997) – exposta, também, na subsecção 2.2.2.1. A tabela seguinte resume o exposto neste parágrafo.

Tabela 3-1: Grelha de classificação das interações.

<i>Categoria</i>	<i>Subcategoria</i>	<i>Tipo de externalidades associadas</i>
Interações não intencionais	Interdependências mercantis	Externalidades pecuniárias (Teorias da localização)
	Interdependências não mercantis	Externalidades tecnológicas (‘spillovers’ geográficos)
Interações intencionais	Relações mercantis	Formal, coordenada pelos preços
	Relações não mercantis	Relações interpessoais, formais ou informais, inscritas num contexto organizacional e institucional

Fonte: elaboração própria com base em Torre e Gilly (2000) e Torre (2000).

As relações não mercantis, subcategoria relativa às interações intencionais, são o argumento invocado por Torre (2000) para justificar o travão ao “nomadismo” das produções agrícolas ou de agroindústria, apontando como caso de estudo os produtos com *Denominação de Origem Controlada*¹²³. O *saber-fazer* localizado das organizações de produtores e dos industriais, a par da competência da mão-de-obra especializada, são ativos territoriais que geram uma “atmosfera de produção” que cativa e promove o surgimento de novas empresas – dependendo das condições de admissão ao exercício de tais atividades.

¹²² Os autores remetem para os trabalhos de Marshall e Hoover, bem como para o conceito evolucionista de trajetória tecnológica (abordado na secção 2.1.1), reconhecendo que a noção de ‘externalidade’ no âmbito das economias de aglomeração deve ser objeto de um estudo aprofundado (relativamente àquelas duas contribuições pioneiras): “Numerous studies can be found in the literature dealing with spatial and regional economy problems, and especially in their inter-sectoral dimension. The path dependence property appears to be a key factor in our approach. This property reveals that the agglomeration and localization factors, resulting from the external effects between firms, can quickly have an irreversible dimension within a given territory.” (pp. 174-175).

¹²³ Será tema merecedor de exposição mais alargada no subcapítulo 5.5.

As interações *intencionais* de carácter não mercantil correspondem fundamentalmente a relações de cooperação, confiança, intercâmbio técnico de informação, parcerias, ... ainda que os autores admitam incluir entre estas os contratos relativos a transações mercantis. Encarada em termos do processo de inovação no seio de um dado sistema produtivo local, esta categoria de interações baseia-se no princípio evolucionista da racionalidade limitada dos agentes (também invocado por Boschma, no contexto da proximidade cognitiva - secção 2.3.2) e atende à natureza dicotómica do conhecimento, codificado ou tácito (Torre, 2000; Torre e Gilly, 2000).

A respeito da extensão à escala global das interações intencionais cabe notar a noção de “*agente ubíquo*” (‘agent situé’, no texto original) no sentido atribuído por André Torre e que revela uma evidente afinidade com o pensamento de Pierre Veltz. Trata-se, portanto, de um agente económico que consegue estar presente “*aqui e além; ‘aqui’ no sentido da sua localização no seio de um espaço geográfico e económico, ‘além’ porque mantém interações à distância*” com outros agentes económicos, produtores inclusive (Torre, 2000: 7). Tal noção compagina-se com a extensão espacial da proximidade organizacional graças à mobilidade acrescida dos indivíduos (nomeadamente dos empresários e profissionais dos mais variados ramos de atividade) e à facilidade de transmissão da informação à distância.

Face ao reconhecimento desta realidade (em linha com o pensamento de Pierre Veltz) torna-se inevitável reconhecer que a questão em apreço entronca com uma outra levantada por Rallet e Torre (2004: 30): *Que importância deverá ser atribuída às formas de coordenação localizada dos agentes económicos na organização espacial das atividades produtivas?*

Baseados em trabalho anterior (Torre, 2000) e tendo por referência a sua grelha analítica de proximidade (secção 2.3.1), Rallet e Torre (2004) encaram um contexto socio-espacial tipicamente rural para exemplificarem duas situações suscetíveis de gerarem tensões locais em virtude da proximidade geográfica entre indivíduos ou organizações, localmente sanáveis quer seja através de uma ação coletiva, quer por envolvimento de entidades reguladoras (incluindo os tribunais).

Um primeiro cenário para a ocorrência de tensões e conflitos locais entre vizinhos agricultores prende-se com as diferenças nos direitos de propriedade e/ou nas condições de acesso aos recursos naturais (solo e água, em particular). O exemplo que espelha bem este tipo de situação é o uso da água das albufeiras ou dos rios sendo que quem está mais próximo do

ponto de captação, na ausência de regras coletivamente estabelecidas, poderá desviar abusivamente um recurso essencial às atividades agrícolas prejudicando os possíveis produtores concorrentes¹²⁴. Trata-se de uma potencial falha de mercado à qual se deve acrescentar o não menos preocupante risco de contaminação de aquíferos por produtos fitossanitários aplicados nas explorações agrícolas (Fadigas, 2011).

Um segundo cenário é o exemplo comum da vizinhança entre explorações agrícolas ou agroindustriais e as habitações que resultam de um povoamento disperso (típico de paisagens rurais) - Rallet e Torre (2004: 37-38); Fadigas (2011, capítulo 4). Na realidade, as associações de regantes (como a existente na Vala de Alpiarça, cuja criação foi fomentada pelos municípios de Almeirim e Alpiarça), em articulação com as entidades públicas responsáveis pela sustentabilidade dos recursos hídricos e pelo abastecimento adequado às populações (potencialmente ameaçado em períodos de seca extrema), são atores prioritários de governança ao nível local acautelando as necessidades de rega das explorações dos respetivos membros. Uma realidade semelhante em matéria de contratualização entre organizações representantes de produtores e entidades estatais é a referida por Torre (2000) que visa fomentar em França uma agricultura sustentável¹²⁵.

Perante estes potenciais conflitos associados à proximidade geográfica, é inevitável reconhecer que a coordenação baseada em interações intencionais (através de relações de cooperação, parceria e/ou de confiança) assume um papel fulcral na capacidade de antecipação, mediação ou resolução de conflitos locais. Tais interações, segundo Rallet e Torre, devem ser expressão da ação coletiva *voluntária*, sujeita à existência de proximidade organizacional sob dois argumentos: *i*) a pertença a uma mesma organização (em sentido lato) favorece a negociação entre os atores locais em torno da adoção de regras consensuais (explícitas ou implícitas) que regulam as atividades produtivas e industriais da fileira agroalimentar (sujeitas a um quadro legislativo e regulamentar definido por instâncias regionais, nacionais ou supranacionais dificilmente assimilável por agentes locais resistentes à mudança); *ii*) a aceitação de regras comuns pelas partes envolvidas nessa negociação

¹²⁴ É de assinalar o caso da Associação de Regantes e Beneficiários do Vale do Sorraia, criada em 1959 e cujo perímetro de rega inclui os distritos de Portalegre, Évora e Santarém - neste, em particular, os concelhos de Coruche, Salvaterra de Magos e Benavente. Encontra-se em fase de implementação uma outra, a Associação de Regantes dos Campos de Alpiarça e Almeirim, cuja criação tem sido impulsionada pelos municípios de Almeirim e Alpiarça.

¹²⁵ Torre (2000) aponta uma experiência em matéria de contratualização entre as organizações/coletividades locais e o Estado Francês ("*Contratos Territoriais de Exploração*") que visa fomentar uma agricultura sustentável.

pressupõe a existência de crenças e de antecipações similares entre os agentes regionais/locais intervenientes.

Como afirmam Rallet e Torre (2004), a distinção conceptual entre as duas formas de proximidade nos termos que estabelecem (geográfica e organizacional) encontra pois uma “expressão renovada ao nível dos mecanismos de coordenação local” na resolução de conflitos (latentes e/ou emergentes) relacionados com a economia das regiões rurais. A respeito das formas concretas de que se reveste a ação coletiva local, expressão dos mecanismos de coordenação além do preço, Torre e Gilly (2000: 177) tecem as seguintes considerações:

- As redes sociais estendidas para além do seu próprio território de acolhimento evitam o possível isolamento dos produtores, facilitam a transmissão da informação e a aprendizagem, e definem de forma coletiva as normas e regras comuns relativas às características dos produtos ou à permuta de conhecimento;
- O facto de existirem regras comuns explícitas no seio das organizações de produtores por via do consenso coletivo (para além do quadro regulamentar definido pelas instituições nacionais e comunitárias), não impede o desenvolvimento de tensões no seu seio, nomeadamente a possibilidade de disputas pessoais pelo poder.

Como nota final, apelando ao conceito de ancoragem (Granovetter, 1992) – abordado no subcapítulo 2.3, a respeito do significado da proximidade social – estes investigadores registam que a ação coletiva está ancorada em estruturas económicas e instituições sociais as quais resultam de uma construção histórica, fazendo estas parte das “macroestruturas”.

Estas macroestruturas não são imutáveis e poderão inclusive ser objeto de transformação mediante as interações – intencionais ou não intencionais - entre os atores locais e os não locais (empresas, uniões, sindicatos, bancos, o Estado, ...) das quais poderão resultar necessidades de mudanças *estruturais* (novos processos tecnológicos, novas regras de contratação entre os atores locais, certificação de competências profissionais, ...) e *institucionais* (reforço da coordenação, voluntária ou imposta por entidades supranacionais, entre diversos agentes económicos e associativos) que direta ou indiretamente interferem no complexo territorial de produção e, muito em particular, na fileira agroalimentar do Vale do Tejo (subcapítulo 5.5).

No seguimento desta reflexão, em coerência com o processo de “mediação-hibridação” local-global (Torre, 2000: 13) associada ao facto de as “macroestruturas” serem elas próprias

moldáveis pelos agentes ubíquos (capazes de fazerem emergir novos princípios de produção e de organização empresarial em situações de crise, base do sucesso dos ‘distritos agrícolas’), Torre e Gilly (2000) deliberadamente insistem no papel importante das instituições formais e especialmente das coletividades territoriais, as quais influenciam o comportamento dos agentes e a viabilidade da governança territorial (*Idem*: p.178).

3.2 Da transição do modelo de produção em massa para um novo regime de acumulação capitalista: a “acumulação flexível” ou “flexibilidade produtiva”.

A respeito da questão que o título deste subcapítulo encerra é de referir a obra seminal de Piore e Sabel (1984) que, entre outros aspetos distintivos, representa uma reação contrária ao paradigma da organização Fordista da produção industrial¹²⁶.

Na origem de tal alteração de comportamento dos consumidores, do seu ponto de vista, encontra-se um conjunto complexo de importantes alterações económicas, sociais, institucionais e culturais que se fazem sentir nos finais da década de 1960 nos países mais industrializados, de economia capitalista (EUA, Norte e Centro da Europa e Japão).

Essencialmente são de distinguir três mudanças históricas fundamentais para a ocorrência do que chamam a “Segunda Cisão” (‘Second Divide’)¹²⁷. Em primeiro lugar, o ciclo longo de crescimento económico sustentado durante “Trinta Gloriosos Anos” a seguir à Segunda Guerra Mundial (Veltz, 1994: 12) veio proporcionar um aumento sustentado do rendimento real dos consumidores modificando as condições laborais, a par das reivindicações salariais e do reforço da proteção social dos trabalhadores (extensíveis a operários fabris e trabalhadores rurais), elevando o patamar civilizacional em matéria de dignidade humana e formação cívica nos países industrializados ou em processo de industrialização¹²⁸. A emergência em simultâneo de um consumidor com um nível educacional mais elevado e mais sensível à novidade acaba por acentuar uma tendência de estagnação do mercado relativamente a produtos estandardizados.

¹²⁶ O capítulo 7 desta obra tem o simbólico título: “*A Economia de Produção em Massa em Crise*”.

¹²⁷ Os autores explicam que uma cisão industrial (‘industrial divide’) ocorre quando a sociedade e a economia estão perante um novo “paradigma tecnológico” (p.44), associando-se-lhe conflitos sociais envolvendo diferentes setores da vida económica e política que ditarão a escolha em termos das opções tecnológicas a fazer nas décadas seguintes, ainda que sobre as mesmas não haja uma consciência coletiva. Aliás, simbolicamente Piore e Sabel afirmam: “*As máquinas são quer o espelho, quer o motor do desenvolvimento social*” (p.5).

¹²⁸ Em larga medida, este período de enorme prosperidade foi fruto do Plano Marshall e do Estado Providência apoiado em políticas keynesianas que em época de prosperidade permitiam levar a cabo uma política de redistribuição da riqueza favorável às classes mais desfavorecidas – designadamente, os operários e os trabalhadores rurais.

Num clima de elevada concorrência alastrada à escala internacional em face da integração económica mundial, as empresas tenderam a inclinar-se para estratégias de *diferenciação* de produto tentando moldar os hábitos e as preferências dos consumidores para melhorar os seus resultados. Dessa nova orientação estratégica resultou que as empresas progressivamente viriam a implementar tecnologias flexíveis de produção, em detrimento daquelas com aplicações muito específicas dado serem redutoras da versatilidade (em matéria de oferta de bens e serviços) das empresas na resposta às rápidas mutações no perfil de preferências dos consumidores (pp. 190-191).

Em segundo lugar, na sequência dos choques petrolíferos (em 1973 e 1979) relacionados com tensões políticas e militares no Médio Oriente e da crise dos cereais na antiga União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (ocorrida em 1973) assistiu-se entre os países mais industrializados do Ocidente (EUA, Alemanha, Reino Unido, Itália e França) e no Japão a uma escalada de preços dos bens alimentares e dos combustíveis, arrastando consigo aumentos salariais e nos preços da generalidade dos bens. Esta espiral inflacionista, além de gerar enorme incerteza para a gestão empresarial, penalizaria particularmente as empresas de produção em massa dada a sua posse de ‘stocks’ elevados de equipamentos muito específicos e fortemente consumidores de energia de origem fóssil (pp.175-179)¹²⁹.

Em terceiro lugar, no seguimento da decisão da Administração Nixon de desvalorizar o dólar para incentivar as exportações dos EUA e inverter o agravamento do défice da sua balança comercial - pondo termo ao Sistema de Bretton Woods de taxas de câmbio fixas que vigorava desde 1944 - assistiu-se a uma enorme volatilidade cambial que desestabilizaria os preços relativos dos ‘inputs’ nos mercados internacionais. Esse ambiente conturbado acabou por limitar seriamente as possibilidades de contratos ou parcerias a longo prazo entre empresas industriais e respetivos fornecedores em ordem a assegurar o abastecimento contínuo das fábricas de produção em massa; em última, análise, desencorajando este género de investimentos de elevada capacidade produtiva instalada (p.174).

Neste panorama macroeconómico internacional repleto de instabilidade e de incerteza nos mercados, que marcaria as décadas de 1970 e 1980, muitas empresas acabaram por aderir

¹²⁹ O quadro de estagnação do crescimento económico fez-se sentir com mais impacte nos países industrializados por comparação com os países em processos de industrialização. Tal facto é exemplarmente retratado na seguinte passagem: “*O resultado final do primeiro choque petrolífero foi mover o epicentro da expansão económica do mundo desenvolvido para o mundo em desenvolvimento.*” (p.177).

preventivamente a um padrão tecnológico mais *flexível*¹³⁰ caracterizado por desintegração vertical, instalação de equipamentos multiusos e qualificação dos recursos humanos. Paralelamente, Piore e Sabel identificaram uma mudança na organização industrial baseada no estabelecimento de redes de pequenas e médias empresas organizadas numa espécie de “*constelação de planetas*” girando em torno de uma grande empresa na qualidade de subcontratadas mas com autonomia de gestão e mesmo capacidade para aconselhar no plano do design e da produção (p.267).

Neste novo quadro de substancial redução quer dos custos fixos (à força de estruturas empresariais mais leves e mais ágeis a responder à mudança no ambiente externo), quer da dependência energética face ao petróleo a vantagem competitiva das organizações deixaria de se basear nas economias internas de escala para passar a depender principalmente das economias de aglomeração.

Exemplo paradigmático desta nova visão em termos de modelo de (re)organização industrial são as “conglomerações regionais” (pp.265-266), como os “*distritos industriais especializados do Norte e Centro de Itália*” (acompanhando os trabalhos publicados por Arnaldo Bagnasco¹³¹ e Giacomo Becattini¹³²); além doutros exemplos relativos aos EUA (adiante referidos). Cada “distrito” é, na leitura de Piore e Sabel (1984), composto por um núcleo de empresas de dimensão “mais ou menos” pequena (não havendo lugar propriamente à grande empresa “solar”), ancoradas numa complexa rede de competição e cooperação. Nenhuma delas é permanentemente dominante e os acordos que estabelecem entre si são definidos através de uma série de contratos de curto prazo; existindo, ainda assim, organizações empresariais e institucionais de suporte que facilitam a recombinação de tais acordos: associações comerciais, sindicatos, corporações, cooperativas de compras, serviços de marketing aos produtos da região, agentes de seguros de crédito e fornecedores de produtos semiacabados cuja manufatura permite obter economias de escala.

Mas a coesão da indústria (especialmente concentrada) residirá fundamentalmente num sentimento de pertença destes industriais a uma comunidade regional, sendo que aquelas

¹³⁰ A flexibilidade é entendida pelos autores como a capacidade de continuamente reconfigurar o processo produtivo através de rearranjo dos seus componentes (*Ibidem*: 269).

¹³¹ Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie. La problemática territoriale dello sviluppo económico italiano*. Bolonha, Il Mulino.

¹³² Becattini, G. (1979). Dal “setto” industriale al “distretto” industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale'. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, V, 1, pp.7-21.

organizações de suporte acabam por ser mais a consequência do que propriamente a causa desse ativo valioso para a existência de uma certa solidariedade que se mistura com familiaridade entre patrões, trabalhadores, sindicalistas, presidentes de câmara, a Igreja Católica (no caso italiano) e partidos políticos atuando como um potente mecanismo de regulação microeconómica. A tal ponto que nestes complexos produtivos baseados na especialização flexível é difícil estabelecer as fronteiras entre as estruturas sociais (nas quais se incluem as convenções e os códigos de conduta e de pertença a um grupo social que regulam os elos individuais alicerçados em instituições como a família, a escola profissional, a universidade ou a própria entidade patronal) e a organização económica (p. 275).

A vitalidade económica e a harmonia social e cultural - asseguradas pelas referidas instituições e organizações coordenadoras da ação coletiva nas dimensões económica, social, política e cultural - conduzem à existência de três “*poderosos mecanismos de regulação inibidores do oportunismo*” (pp. 31-35): *i*) o “municipalismo”, por via da ação reguladora e da afetação de bens públicos a cargo do poder local e regional; *ii*) o “paternalismo”, pelo estabelecimento de uma rede de equipamentos sociais - creches, escolas e postos médicos - com o patrocínio de empresas industriais com peso no tecido produtivo da região em causa; *iii*) a família, ao favorecer a confiança pessoal e as interações que resultam na partilha de uma base comum de recursos produtivos estratégicos.

O facto de tais mecanismos terem uma raiz cultural e histórica permite compreender a dificuldade de reprodução deste modelo para outras regiões, tanto mais que estas “comunidades industriais” tendem a um certo fechamento impondo uma “entrada limitada” a quem não faça parte das redes sociais e familiares ancoradas na região. Elas criam uma espécie de bloqueio no acesso quer aos equipamentos coletivos desfrutados pelos seus membros (nomeadamente escolas de formação profissional, não raramente patrocinados por grandes empresas), quer às oportunidades de emprego nas respetivas “indústrias” (em sentido lato). Tal bloqueio pode, porém, causar a estagnação em matéria de renovação do conhecimento tácito e limitar o potencial inovador do tecido produtivo da região, porventura comprometendo no futuro a sua capacidade de adaptação (através de novos métodos de organização do trabalho, por exemplo) às permanentes exigências de mudança impostas pelo mercado (p.270)¹³³.

¹³³ Este potencial ponto fraco que Piore e Sabel (1984) detetam nas “comunidades industriais” acaba por ilustrar o problema de ‘lock-in’ descrito no contexto da proximidade cognitiva, na secção 2.3.2.

Não menos importante para a vitalidade económica do território é também a cultura da competição, não apenas tolerada como até encorajada, estimuladora da inovação. As empresas subcontratadas procuram estar atentas a todas as novidades que possam ser determinantes na celebração de novos contratos já que são muitas a disputarem o mesmo mercado, havendo a preocupação generalizada de apresentar a melhor proposta ao cliente empresarial (tipicamente uma grande empresa). Esse comportamento genérico é responsável pela ancoragem territorial da grande empresa que necessita a todo o tempo de otimizar o binómio qualidade – eficiência para suportar a competição global. Neste capítulo, os autores citam o exemplo das “comunidades concorrentes” que competem na base do sistema de especialização flexível como sejam Milão, Paris e Nova Iorque (relativamente à fileira têxtil); ou, no caso da indústria de computadores, o Silicon Valley face à Route 128 no Massachusetts (p. 270).

Refira-se, ainda, que nestes complexos de especialização flexível o apreço dos trabalhadores pela organização a que estão vinculados e de compromisso pessoal com os seus objetivos se deve a uma política de incentivos e promoções – fruto de uma estratégia de competitividade empresarial contrária ao simples reajuste da massa salarial (à custa de despedimentos coletivos) - fomentando-se “*o sentimento de comunidade entre trabalhadores e empregadores*”. A receita para o sucesso em termos de desempenho em inovação no seio de uma grande empresa estará, pois, no fomento de um clima de confiança alicerçado na conjugação da segurança no emprego com um leque muito diversificado de categorias profissionais (pp. 270-272).

Esta perspetiva da acumulação flexível de Piore e Sabel inspirada nos “Distritos Marshallianos”, em tributo a Alfred Marshall, acaba por ser um importante contributo para descrever o perfil sociocultural de um certo tipo de comunidades regionais nas quais se ancoram diferentes complexos produtivos territorializados capazes de estar em sintonia com redes externas de conhecimento mantendo-se a par da evolução das preferências dos consumidores – a ponto de, em alguns casos, serem capazes de ditar as novas tendências da moda, como sucede com as famosas casas de alta-costura de Milão, Paris e Nova Iorque.

Apesar da ausência de generalização dos distritos (Simmie, 2005), face ao exposto é evidente que a obra de Piore e Sabel se afirma como uma referência incontornável para uma melhor compreensão das lógicas territoriais e empresariais de governança que norteiam a organização industrial de fileiras expostas à competição global, espelhadas:

1. Nos mecanismos de regulação, para além da ‘mão invisível’, que permitem assegurar um complexo equilíbrio entre competição e cooperação entre empresas concorrentes – o “municipalismo”, o “paternalismo” e os laços de amizade e cumplicidade associados a experiências de vida em comum entre os atores empresariais e institucionais fora da estrita esfera mercantil, muitas vezes remontando aos tempos de escola;
2. Nas interações não intencionais e intencionais (conforme a terminologia exposta na Tabela 3.1 - secção 3.1.2) graças à existência de canais formais e informais de circulação da informação onde se destacam: *i)* a elevada mobilidade dos recursos humanos dentro da organização empresarial; *ii)* o empreendedorismo local, fruto quer dos intrincados laços familiares e de camaradagem, quer da pulverização de micro e pequenas empresas altamente especializadas; *iii)* a renovação dos contratos que sedimentam as relações mercantis e servem de estímulo a esse espírito empreendedor no seio das “conglomerações regionais”.

É de reconhecer, pois, que o modelo da especialização flexível identifica diversos fatores de natureza socioinstitucional e organizacional intrínsecos às regiões capazes de influenciarem as dinâmicas de inovação em fileiras produtivas constituídas por um elevadíssimo número de micro e pequenas empresas (muitas das vezes, de base familiar), porventura gravitando em torno de grandes empresas aptas a exercerem o papel de coordenadoras numa rede local. A sustentabilidade económica dessa rede dependerá da eficácia em todos os segmentos da respetiva fileira (ou sub-fileira) em ordem a acrescentar valor com base na inovação, organização flexível do trabalho, fiabilidade dos fornecedores (em tempo e qualidade dos ‘inputs’) e interações de vária ordem envolvendo quer os atores empresariais intervenientes em todas as fases do processo produtivo; quer os agentes institucionais que de algum modo interferem na produção e/ou transferência do conhecimento, facilitando a difusão da inovação.

Em concreto, merece uma especial referência o patrocínio concedido a institutos tecnológicos e a escolas profissionais por parte de governos regionais e locais, de associações empresariais, câmaras de comércio ou mesmo fundações ligadas a grandes empresas. Todos estes atores afetos ao tecido empresarial acabam por intervir, em maior ou menor grau, em ações de mecenato, na participação em conselhos de gestão e inclusive no acompanhamento dos ‘currícula’ e disponibilização de professores e formadores experientes para a melhor preparação daqueles formandos que virão a constituir uma base de recrutamento de mão-de-obra altamente especializada localizada na região, geradora de externalidades espaciais do conhecimento (de natureza dinâmica) e economias de distrito.

3.3 Síntese do capítulo

Tendo-se descrito, no presente capítulo, os princípios que subjazem à metáfora da “economia de arquipélago” deu-se conta de uma linha estruturante da investigação aplicada proposta no capítulo 1 que parte da *rutura* com o modelo “Centro-Periferia” no qual as economias nacionais se afiguram como “mosaico de economias regionais” (Veltz, 2000) enquanto espaços de fluxos coincidentes com uma unidade territorial composta por um centro urbano (polo de atividades terciárias) e uma periferia marcada pela transição progressiva das atividades manufatureiras para atividades primárias, nomeadamente agrícolas consoante o raio de distância face ao centro. Paralelamente, nele privilegia-se o comércio intersetorial entre diferentes espaços geográficos, num mundo relativamente previsível e estável por via de uma incipiente integração económica mundial e das políticas protecionistas dos Estados Nacionais.

A metáfora do “arquipélago” traduz uma conceção alternativa segundo a qual os territórios se articulam em redes multipolares sobrepostas de fluxos intensos de pessoas, de bens e de capitais sendo que a chamada “*rede primária*” se polariza nas cidades centrais (secção 2.1.4) as quais acolhem os centros de decisão das cadeias de valor espacialmente fragmentadas à escala global, sendo os fluxos constituídos essencialmente por capital humano, financeiro e tecnológico. A disseminação do conhecimento dá-se a uma escala mundial através de redes secundárias alargadas às restantes partes do globo admitindo-se que a crescente importância do comércio intrassetorial apontada por Krugman (1991), Fujita *et al.* (1999) ou Fujita e Thisse (1996) - notáveis representantes da Nova Geografia Económica - seja fruto da natureza qualitativa diversa dos fluxos materiais face ao perfil de especialização dos múltiplos “nós” - ditado pelas vantagens económicas de velocidade, de proximidade e de aprendizagem (Veltz, 2000).

A *rutura* supra referida é fruto da ocorrência de um conjunto de mudanças - acessibilidade e conectividade globais, transferência do poder regulador dos mercados para instâncias supranacionais e crescimento exponencial do comércio internacional, sobretudo ao nível dos países da OCDE - que interferem drasticamente na organização industrial num leque muito diversificado de fileiras produtivas, incluindo a agroalimentar. Em síntese, essas mudanças acarretam maior complexidade e incerteza nos mercados forçando as empresas (incluindo as de maior dimensão) a ir em busca de economias externas de aglomeração privilegiando polos de produção, de logística e de consumo.

A fragmentação espacial das fileiras produtivas reflete este novo panorama em matéria de competitividade através de redes transnacionais fazendo emergir a ubiquidade que, associada à virtualidade e à instantaneidade das transações, originará a ampliação a uma escala extraterritorial do espaço de interações e de representações e crenças partilhadas através de redes sociais que se estendem além-mar também por via da diáspora do trabalho e do capital humano, financeiro e tecnológico em busca das mais elevadas taxas de remuneração. O alargamento do espaço geográfico de fluxos vem a revelar-se numa forte intensidade à escala global de fluxos de recursos estratégicos na economia do conhecimento entre determinados centros privilegiados por beneficiarem de uma “atmosfera social e industrial únicas”.

Face a estes acontecimentos impõem-se dois pontos de reflexão em matéria de governança territorial. *Em primeiro lugar*, da leitura de Torre (2000) fica claro que a partir da aplicação de normas que certifiquem o ‘terroir’ de origem dos produtos agrícola nos mercados internacionais está aberto o caminho para credibilizar junto dos consumidores mais exigentes, com mais elevado poder de compra, uma marca territorial única, inimitável, que caso confirme possuir elevada qualidade será objeto de um valor de mercado muito apreciável¹³⁴. Ora, para que tal sucesso seja uma realidade duradoura convirá existir um empenho firme, particularmente na forma de interações intencionais, não mercantis (Torre, e Gilly, 2000; Rallet e Torre, 2004), seja na formação profissional ou no cumprimento integral de regras de conduta e confiança mútua no seio das coletividades de produtores facilitando a missão das instituições locais de certificação.

Novamente se sublinha a articulação entre proximidade, interação e a aprendizagem coletiva (individual e organizacional) em ordem a difundir no sistema produtivo local as regras instituídas a partir do exterior e apurar a *cultura técnica* intrínseca ao meio local (Crevoisier e Maillat, 1991) combinando diversas formas de inovação, não apenas de produto e/ou processo mas também ao nível da organização (através de novas parcerias para a qualidade e acordos de cooperação tecnológica) e do marketing. Neste capítulo, veja-se a título de exemplo: *i*) a

¹³⁴ Numa interpretação livre do próprio texto infere-se que ‘terroir’ é uma parcela de território aonde se reúnem condições edafoclimáticas e de solo propícias à obtenção de produtos com características únicas (em matéria de paladar, aroma, textura, etc.); fruto da atuação de uma comunidade regional/local caracterizada pela homogeneidade de representações, valores, crenças e práticas no plano transacional fruto de repetidas relações interpessoais (na esfera social e profissional) ao longo de várias gerações num contexto de relativa imobilidade geográfica. Tal homogeneidade confere a essa comunidade uma identidade cultural e um sentimento de autonomia expresso em capacidade endógena de governança territorial a ponto de estar em condições de contrariar estereótipos ditados pelo mercado global e poder inclusive influenciar o poder político a nível nacional ou até supranacional – aspeto preponderante, num cenário de crise económica (Rallet e Torre, 2004).

seleção de nichos de mercado nomeadamente em termos geográficos, como sejam as cidades com maior índice de poder de compra a nível mundial, não necessariamente as grandes metrópoles; *ii*) a exploração de canais alternativos de distribuição que evitem uma fragilização dos produtores locais nas suas relações mercantis com a grande distribuição e as grandes empresas industriais (contrariando o “paternalismo”, na aceção de Piore e Sabel). I.e., a “hibridação” das proximidades geográfica (local) e organizacional (global) torna-se uma inevitabilidade para a governança territorial numa região rural.

Em segundo lugar, uma região não metropolitana pode ser sustentável economicamente no mercado global competindo com base no conhecimento não codificado, localmente ancorado por via da transmissão de geração em geração do saber de experiência feito; mas, ao mesmo tempo, não perdendo a noção das mudanças que se vão produzindo nesse mesmo mercado – num casamento perene entre história e modernidade, ou tradição e inovação. É, pois, compreensível a posição assumida por Torre e Rallet (2004) ao valorizarem as interações entre os atores locais e não-locais (sublinhando a importância das redes externas de conhecimento), mas sem deixar de reforçar a *coordenação local entre os atores empresariais e institucionais* de modo a possibilitar uma resposta eficaz a mudanças súbitas no ambiente externo, dominado por instabilidade e incerteza (ex. novas regulamentações impostas pelas estruturas burocráticas da União Europeia). Partilham, assim, os autores a mesma preocupação já revelada no modelo da “acumulação flexível” (Piore e Sabel, 1984) concebido à imagem de uma fileira produtiva orientada para os mercados competitivos de bens alimentares e bebidas de origem agrícola.

Tal capacidade de coordenação implica proximidade social, cognitiva, cultural e institucional, dimensões que acabam por se fundir na proximidade organizacional segundo a “Escola Francesa da Proximidade” (Torre e Gilly, 2000; Rallet e Torre, 2004) numa manifestação coletiva por meio de redes potenciadoras de dinâmicas locais de inovação.

Da leitura de Piore Sabel (1984) é de concluir que proximidade, interação social, aprendizagem coletiva e uma certa textura (ou “espessura”) institucional adstritos a um território de contornos geográficos e socioculturais precisos serão suscetíveis de influenciar positivamente o desempenho inovador das empresas (de natureza incremental) e pontualmente poderão originar alterações históricas em termos de mudança de paradigma tecno-económico (na perspetiva de Carlota Perez), comparáveis às “ondas de criatividade” de Schumpeter com as inerentes perturbações económicas e sociais.

4 A CONSTRUÇÃO DO MODELO DE ANÁLISE

4.1 Enquadramento teórico e empírico.

No capítulo 2 e 3 foram realçadas as correntes de pensamento por meio de revisão de literatura que colocam o território e a inovação no centro do debate em torno do desenvolvimento regional. Tal debate reveste-se de plena atualidade face à adoção generalizada nos países da OCDE de um modelo de desenvolvimento regional assente no paradigma da Economia do Conhecimento, cuja lógica intrínseca pode redundar na persistência de assimetrias regionais.

Aquela revisão constitui a base de enquadramento teórico desta tese que focaliza a interação existente entre a inovação e os atributos territoriais, convergindo para a hipótese teórica central de que a inovação nas empresas é fruto do meio local onde estão inseridas. Todavia, tal hipótese teórica não significa ignorar a possibilidade de existirem significativas diferenças intrassetoriais no desempenho empresarial em inovação, sobretudo face às evidentes diferenças de dotações em recursos tangíveis e intangíveis críticos para a sua geração entre o tecido produtivo de uma dada região.

Vários autores sublinham a importância dos fatores específicos às empresas determinando diferentes padrões de inovação ainda que possam estar inseridas numa mesma aglomeração espacial. A título ilustrativo, além da existência defendida por Pavitt (1984) de diferentes trajetórias tecnológicas consoante os setores de atividade, Teece (1988) coloca a tónica na capacidade das grandes empresas em realizar I&D interna, gerindo estrategicamente a sua localização numa arbitragem entre as vantagens inerentes a uma proximidade geográfica temporária dos clientes fundamentais na sua cadeia de valor e as economias internas de organização resultantes da concentração espacial (secção 2.3.1). Como se observou nesta mesma secção, o cenário é bem diferente no que toca às pequenas empresas.

É sabido que desde os anos 1990, fruto da integração económica mundial, a fileira agroalimentar encontra-se fortemente exposta à concorrência internacional. A sistematização efetuada em torno das reflexões de Veltz (2000) e Torre (2000) assim o demonstra – secção 3.1.2. A implementação de ações coletivas por parte dos agentes económicos ligados aos mercados de produtos agrícolas poderá ser decisiva para a sustentabilidade económica do complexo agroalimentar do Vale do Tejo numa “economia de arquipélago” (secção 3.1.1) na medida em que incluam o reforço da cooperação para a inovação tecnológica, da diferenciação de produto e realização de ações coletivas de promoção. Essas vias, conforme

Andre Torre sublinha nos seus trabalhos referenciados nesta tese, parecem ser a chave para o êxito comercial em mercados fortemente concorridos - como são, segundo os agentes económicos inquiridos, os casos do Norte da Europa, Brasil, Estados Unidos da América e Canadá, estendendo-se aos mercados asiáticos (China e Índia) e à Rússia.

Neste contexto torna-se pertinente analisar as motivações que estarão na origem de uma cooperação formalizada entre empresas ligadas à agroindústria e consultoria no contexto institucional de uma associação empresarial sediada no distrito de Santarém (o “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”) que envolve a Nersant - Associação Empresarial da Região de Santarém e diversas empresas maioritariamente ligadas a atividades de agroindústria. Trata-se precisamente de uma iniciativa enquadrável nas “estratégias de eficiência colectiva”/EEC previstas no Compete – Programa Operacional Fatores de Competitividade, integrado na Agenda Operacional do Quadro de Referência Estratégico Nacional (MAOTDR, 2007)¹³⁵.

Enquanto instrumento de “políticas públicas inovadoras” regionais e setoriais, segundo Chorincas *et al.* (2011) tais estratégias visam responder a duas necessidades que se prendem com constrangimentos estruturais da economia portuguesa: *i*) alterar o perfil de especialização de Portugal; *ii*) reforçar a cooperação institucional. Segundo Baleiras (2011: 301) trata-se de um instrumento de desenvolvimento regional através do qual o governo se compromete a facilitar a cooperação entre os atores protagonistas do processo de inovação, através de redes (i.e. a *cooperação em rede*; *ibid.*, p.296) geradoras de externalidades na forma de transferência de conhecimento e inovação nas empresas (contemplando as noções de proximidade que extravasam a aglomeração espacial).

Em ambas as contribuições se pode verificar que o mentor pioneiro destas estratégias foi Hubert Schmitz (1999) sendo que “eficiência coletiva” pode ser entendida como a vantagem competitiva das aglomerações de atividades ou ‘clusters’, “encarados como redes de inovação dado que actuam como fator de promoção da cooperação entre atores, acelerando a produção, evolução e partilha de conhecimento e a maior eficiência na utilização dos recursos” (Schmitz, 1999 cit. por Chorincas *et al.*, 2011; p.316). Essa vantagem “*deriva das economias*

¹³⁵ Baleiras (2011: 301) define uma EEC como um conjunto de investimentos, de natureza material e imaterial que preenchem os seguintes requisitos: configuram um plano de ação; promovem a inovação, qualificação ou modernização de uma constelação de empresas implantadas à escala nacional, regional ou local; estimulam o surgimento de economias de aglomeração e de ações conjuntas deliberadas (incluindo as externalidades de rede) entre as empresas e todos aqueles agentes que possam exercer uma ação relevante para o desenvolvimento do seu setor de atividade e dos próprios territórios de acolhimento.

externas locais (espontâneas ou passivas) e da acção conjunta dos atores socioeconómicos (deliberada ou ativa)”.

Numa perspetiva muito próxima do conceito de fileira produtiva (secção 2.2.1) o conceito de ‘cluster’ pode ser concebido nos seguintes termos (Porter, 1998b: 78):

Os ‘clusters’ são concentrações geográficas de companhias e instituições ligadas a um particular campo. Tais concentrações abrangem uma malha de indústrias e outras entidades importantes para a concorrência. Incluem, por exemplo, fornecedores de ‘inputs’ especializados tais como componentes, maquinaria, serviços e infraestruturas especializadas. Muitas vezes, os ‘clusters’ prolongam-se a jusante, a canais e consumidores, e lateralmente a produtores de bens complementares e a companhias inseridas em indústrias relacionadas através de aptidões, tecnologias, ou inputs comuns. Finalmente, muitos ‘clusters’ incluem instituições governamentais e outras – tais como universidades, entidades reguladoras, consultores de gestão, centros de ensino e formação profissional e associações profissionais – que providenciam formação especializada, educação, informação, investigação e apoio técnico.

Face à pertinência das questões operacionais conforme exposto no capítulo 1, e tendo em atenção diversas contribuições teóricas de que se tem vindo a dar conta no presente documento, ganha expressão a necessidade de se construir um modelo de análise à luz da interpretação que é dada ao processo de construção em si mesmo enquanto etapa do “procedimento científico” (Quivy e Campenhoudt, 2008)¹³⁶.

Trata-se, em síntese, de apurar se a inovação dependerá de uma combinação de fatores intrínsecos aos territórios e às estruturas sociais em que se alicerçam os sistemas produtivos locais, condicionando as relações formais e informais entre os atores públicos e privados ao nível da transferência do conhecimento.

Essas relações deverão traduzir-se em fluxos quer organizados (através de contratos), quer espontâneos de conhecimento propiciador da inovação (ou ‘spillovers’ do conhecimento) entre empresas e instituições ligadas a uma fileira concreta (a fileira agroalimentar) ancorada num território (em virtude de fortes laços socioculturais historicamente sedimentados), podendo estes extravasar os seus limites administrativos graças à “instantaneidade, ubiquidade e virtualidade” (Veltz, 2000) características da economia global (secção 3.1.1). Os “protagonistas” deverão partilhar um espaço comum de representações e uma cultura técnica

¹³⁶ Trata-se de um processo sequencial de etapas mas com retroações “para simbolizar as interações que realmente existem entre as diferentes fases da investigação” (*id.*, p.25). Tais etapas, expostas de forma linear mas que os autores admitem serem interativas, com possíveis retroações, serão: 1) a pergunta de partida, 2) a exploração (podendo incluir, em simultâneo, a consulta de documentação e a observação exploratória), 3) a problemática, 4) a construção do modelo de análise, 5) a observação, 6) a análise das informações, e 7) as conclusões. Este procedimento é regido por uma hierarquia de princípios (“actos epistemológicos”) de *rutura, construção e verificação* que estão na essência de uma qualquer investigação científica.

o que facilitará a ocorrência de intensas sinergias locais e externas, pelo que o “meio local” se deverá configurar, enquanto catalisador do desenvolvimento regional, como um meio inovador (secção 2.2.3).

4.2 Aspetos epistemológicos: a recolha de evidência.

A natureza sensível das questões operacionais colocadas (espelhando as atitudes, valores e comportamentos dos atores sociais), o relevo dado às dimensões imateriais inerentes ao processo de geração da inovação (Figura 2-5) e a necessidade de precisar os contornos do objeto empírico de estudo (aprimorando a própria problemática, bem como um útil instrumento de recolha de dados) levaram a pôr em prática as técnicas convencionais de uma investigação interpretativa em busca de evidência¹³⁷.

De acordo com Chua (1996) citado por Vieira *et al.* (2009: 134), os investigadores assumem que *“a realidade é constituída por construções sociais, tais como a linguagem, a consciência e os significados partilhados. Os estudos interpretativos procuram essencialmente compreender os fenómenos sociais através dos significados que as pessoas lhes atribuem”*.

Assim, na fase exploratória da investigação (de natureza qualitativa) recorreu-se a entrevistas semi-estruturadas (sem um guião de perguntas mas balizadas por temas previamente definidos) junto de pessoas inseridas em atividades nucleares da fileira agroalimentar, exercidas na região. Na perspetiva pragmática referida atrás, teve-se em atenção que:

“Um investigador não é um jornalista de escândalos; não procura os pequenos mexericos e as bisbilhotices picantes. Tenta apreender as dinâmicas sociais. Em si mesmos, os indicadores com os quais alimenta a sua reflexão são frequentemente banais e conhecidos de toda a gente. É antes a sua forma de os dispor e de os «compreender» (tomar em conjunto) que caracteriza o seu trabalho e lhe dá interesse. A compreensão que faculta não provém dos novos factos que revela, mas sim das novas relações que estabelece entre os factos e que dá a factos conhecidos um significado mais esclarecedor.” (Quivy e Campenhoudt, 2008: 84)

Em particular, foram entrevistados indivíduos que pela sua posição, acção ou responsabilidades dessem garantias de possuírem um conhecimento sobejamente sólido dos diversos agentes intervenientes nos mercados agrícolas da região e das diversas formas de atuação dos mesmos consoante o tipo de produção e dimensão. Com vista a assegurar a

¹³⁷ Retenha-se que “uma evidência é tudo aquilo que pode ser utilizado para provar que uma determinada afirmação é verdadeira ou falsa. Por sua vez, uma evidência científica é o conjunto de elementos utilizados para suportar a confirmação ou a negação de uma determinada teoria ou hipótese científica. Para que haja uma evidência científica é necessário que exista uma investigação realizada segundo os preceitos científicos (...) passível de repetição por outros investigadores em locais diferentes daquele onde foi realizada originalmente” (Vaz Freixo, 2011: 73).

validade da informação a partir da qual se deduziram as atividades e as categorias basilares de agentes representativos da fileira agroalimentar e os respetivos parceiros procedeu-se à “triangulação” das diversas fontes utilizadas (Vieira *et al.*, 2009):

- a) Entrevistas, conjugadas com o preenchimento de questionário (em fase de pré-teste). As condições de realização e o conteúdo das entrevistas constam do anexo XXI;
- b) Observação direta (i.e. um contato direto com as práticas agrícolas inovadoras nas respetivas explorações);
- c) Pesquisa de documentação oficial (legislação comunitária que regulamenta os mercados agrícolas e de bens alimentares e bebidas de origem agrícola) analisada em detalhe no subcapítulo 5.4;
- d) Recolha de artigos publicados na imprensa regional, versando sobre as atividades económicas de interesse (projetos de investimento integrando porventura outros atores, institucionais e associativos, realização de eventos, artigos de especialistas sobre estratégias de promoção e de internacionalização, ...).

Como referem Quivy e Campenhoudt (2008: 81) nesta fase exploratória da investigação é de acautelar o risco de subjetividade do discurso nas entrevistas através de uma análise de conteúdo desempenhando esta uma função heurística, no sentido da descoberta de novas ideias e de pistas de trabalho (que virão a ser concretizadas pelas hipóteses). Importou, então, descobrir as categorias de agentes mais frequentes e quais os elos existentes entre as mesmas na organização da fileira agroalimentar atendendo aos testemunhos recolhidos nas entrevistas e à documentação oficial.

Na medida em que em causa estava obter uma apreciação crítica por parte de agentes empresariais relativamente à atuação de atores institucionais, pelo princípio do exercício do contraditório procedeu-se a entrevistas junto de pessoas representantes do poder local e de organismos associativos e institucionais de modo a “calibrar” o relatório de análise produzido no capítulo 5 e a conservar a objetividade fundamental num trabalho científico face ao tom severamente crítico de alguns inquiridos.

Esta combinação de técnicas qualitativas levou ao amadurecimento das ideias iniciais da investigação e repercutiu-se numa maior profundidade da problemática; nomeadamente ao nível da formulação das perguntas operacionais, da elaboração do modelo de análise e do prolongamento da investigação aplicada para além das hipóteses inerentes ao modelo,

culminando na formulação de ações de eficiência coletiva que espelham a evidência recolhida por técnicas de investigação qualitativa e pela análise estatística descritiva e inferencial.

A inclusão de fatores baseados na literatura de referência em torno das vantagens associadas às aglomerações espaciais (etiquetados de “fatores externos às empresas/específicos à fileira aglomerada na região”, para efeitos do modelo de análise) foi motivada pela verificação prévia da existência de concentrações espaciais por aplicação de quocientes de localização das unidades de produção e de transformação de bens agrícolas na região possibilitada pela pesquisa dos quadros de pessoal propositadamente solicitados junto do Gabinete de Estratégia e Planeamento, do Ministério do Trabalho e da Segurança Social.

Após esta fase exploratória da investigação, fundamental para a clarificação do objeto empírico de estudo e da problemática (dando expressão à natureza dialética do procedimento científico), avançou-se para uma nova fase do trabalho de campo procedendo-se à realização intensiva do inquérito cobrindo praticamente todo o território do Vale do Tejo (excepto 4 dos 21 concelhos) e de forma transversal a todas as dimensões de empresas e categorias de atividades relevantes para o estudo (discutidas no capítulo seguinte).

4.3 O modelo de análise

No presente subcapítulo elencam-se as variáveis do modelo de análise¹³⁸ com base no qual se pretende realizar um estudo acerca da eventual correlação entre a variável dependente (a inovação) e uma série de fatores classificados por categorias nas quais se arrumaram as diversas variáveis que funcionarão como indicadores referentes aos elementos teóricos identificados na revisão de literatura levada a cabo nos capítulos 2 e 3.

As unidades de análise serão as empresas inseridas na fileira agroalimentar do Vale do Tejo (capítulo 5) considerando que esta região emula uma das características essenciais subjacentes a um complexo produtivo local, i.e. a presença de uma aglomeração espacial (ou polo de especialização relativa) de atividades inter-relacionadas do ponto de vista tecnológico e estratégico (numa perspetiva de fileira produtiva) congregando dois grupos homogéneos: as atividades agrícolas e as atividades agroindustriais. Esta fileira completa-se com um terceiro

¹³⁸ “O modelo de análise é o prolongamento natural da problemática, articulando de forma operacional os marcos e as pistas que serão finalmente retidos para orientar o trabalho de observação e análise. É composto por conceitos e hipóteses estreitamente articulados entre si para, em conjunto, formarem um quadro de análise coerente.” (Quivy e Campenhoudt, 2008: 150)

grupo (setor agroalimentar) que contempla a produção e distribuição de bens alimentares destinados exclusivamente ao consumo humano (conforme exposto em detalhe no capítulo seguinte).

A Tabela 4-1 engloba as dimensões elementares da inovação que conferem à variável dependente uma natureza complexa, de acordo com a orientação aconselhada por Quivy e Campenhoudt (2008: 150)^{139,140}. Estas dimensões encontram-se originalmente definidas no Manual de Oslo (OCDE/Eurostat, 2005) e foram adaptadas para o Inquérito Comunitário à Inovação (GPEARI, 2008 e 2011)¹⁴¹.

Tabela 4-1: Tipos de inovação.

Variável dependente	Cód.	Dimensão a avaliar
Inovação	I1	Inovação de produto
	I2	Inovação de processo
	I3	Inovação organizacional
	I4	Inovação de marketing
	I5	Investimento em atividades relacionadas com inovação

Fonte: OCDE/Eurostat (2005).

Relativamente à componente explicativa do modelo, apresentam-se nas secções seguintes as diversas variáveis arrumadas de acordo com a seguinte classificação de fatores:

1) *Exógenos* à fileira agroalimentar (secção 4.3.1):

- a) Estruturais e específicos à região (Tabela 4-2);
- b) Institucionais, específicos à região (Tabela 4-3);
- c) Institucionais, externos à região (Tabela 4-3).

2) *Endógenos* à fileira agroalimentar (secção 4.3.2):

- a) Externos à empresa (Tabela 4-4);

¹³⁹ “A conceptualização, ou construção dos conceitos, é uma construção abstrata que visa dar conta do real. Para este efeito, não retém todos os aspetos da realidade em questão, mas somente aquilo que exprime o essencial dessa realidade, do ponto de vista do investigador. Trata-se, portanto, de uma *construção-seleção* [itálico nosso]. A construção de um conceito [a inovação, por ex.] consiste, por conseguinte, em definir as dimensões que o constituem e, em seguida, precisar os seus indicadores, graças aos quais estas dimensões poderão ser medidas.”

¹⁴⁰ “Distinguimos os conceitos operatórios isolados [acessibilidade, conectividade, economias de localização, capital humano e economias de urbanização], que são construídos empiricamente a partir de observações diretas ou de informações coligidas, e os conceitos sistémicos [inovação, meio inovador], que são construídos por raciocínio abstrato e se caracterizam, em princípio, por um grau mais elevado de rutura com os preconceitos e com a ilusão da transparência.”

¹⁴¹ Este inquérito constitui-se como um instrumento de notação do Sistema Estatístico Nacional, assumindo-se nos termos expostos pelo Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior como “*principal instrumento estatístico de recolha de informação sobre Inovação em Portugal e na Europa*”.

b) Específicos à empresa (Tabela 4-4).

4.3.1 Fatores exógenos à fileira agroalimentar, territorialmente diferenciados.

A hipótese teórica central de que os atributos *territoriais* (específicos à região) influenciam o desempenho inovador dos respetivos sistemas produtivos implica que tal esteja estatisticamente associado de forma significativa aos fatores específicos à região (A11 e A21, nas Tabelas 4-2 e 4-3). Partindo do princípio de que a região geográfica de interesse se configura como atrativa para as atividades produtivas em questão essa influência deverá manifestar-se de forma positiva.

Tabela 4-2: Fatores exógenos à fileira agroalimentar, estruturais, específicos à região.

Categorias		Variáveis hipoteticamente associadas ao comportamento da inovação.	
A1. Estruturais	Específicos à região (A11)	Acessibilidade	
		Conetividade	
		Localização geográfica ('proxy' de economias de localização)	
		Dotação local em mão-de-obra	
		Centralidade urbana	Economias de urbanização (pólos locais)
Economias de "metropolização" (pólo regional)			

Tabela 4-3: Fatores exógenos à fileira agroalimentar, institucionais, específicos ou externos à região.

Categorias		Variáveis hipoteticamente associadas ao comportamento da inovação.	
A2. Institucionais	Específicos à região (A21)	Base científica e tecnológica local (sistema de ensino, todos os graus, e de I&D)	
		Colaboração de centros locais de formação profissional	
		Parcerias locais com agentes do setor (incluindo associações empresariais e organizações de produtores/cooperativas)	
		Atuação do governo local (municípios da região de acolhimento, Lezíria e Médio Tejo)	
		Colaboração local das instituições financeiras (agências locais de bancos com rede nacional, incluindo balcões da rede de Caixas de Crédito Agrícola Mútuo)	
		Mercado local de trabalho/base local de recrutamento	
	Externos à região (A22)	Base científica e tecnológica externa (sistema de ensino, todos os graus, e de I&D)	
		Colaboração de centros externos de formação profissional	
		Parcerias externas com agentes do setor (incluindo associações empresariais e organizações de produtores/cooperativas)	
		Atuação da Administração Pública (Administração Central e Local, Segurança Social e Institutos Públicos)	
		Colaboração externa das instituições financeiras (sem balcão físico na região)	

Fonte: elaboração própria

Em termos de fundamentação teórica recorde-se a sistematização de Scott (1996) e Maillat (1997 e 1998) - secção 2.2.2. Este último autor merece um foco especial porquanto a região objeto de estudo empírico se caracteriza pela presença de centros urbanos de pequena e média dimensão (subcapítulo 5.1) que poderão suscitar a ocorrência das externalidades apontadas na Tabela 2-3.

Colocam-se, então, duas implicações para efeitos da evidência a recolher através do estudo empírico suportado por inquérito e subsequente análise estatística (inferencial e descritiva). Em *primeiro lugar*, recorrendo a uma escala de medida padronizada para todos esses atributos deverá existir evidência a favor da hipótese de uma associação (linear) positiva entre a variável explicada (inovação) e as variáveis representativas desses mesmos atributos territoriais (sejam eles de natureza estrutural ou institucional), obtida em função da quantificação das opiniões manifestadas pelos agentes económicos inquiridos. Em *segundo lugar*, deverá existir evidência de que na região concretamente analisada os diversos itens considerados são, em geral, objeto de uma avaliação favorável - ou mesmo muito favorável - o que remete para a necessidade de ser estabelecida uma grelha de avaliação qualitativa.

Verificadas estas duas condições, admite-se como estatisticamente válida a hipótese nuclear de que a região em causa reúne atributos suficientes para se configurar com um meio inovador não esquecendo que o desempenho inovador dos sistemas produtivos locais dependerá do padrão detetado na amostra inquirida com o inevitável erro de amostragem (típico deste tipo de estudos). Por outras palavras, a natureza falível do próprio processo de geração dos dados origina que toda a prova produzida através dele tenha forçosamente um carácter provisório e refutável, apelando a que estudos similares sejam realizados no futuro.

A existência de um *meio inovador* (secção 2.2.3) implicará que as empresas sedeadas no território terão uma ligação estreita a agentes produtores e/ou difusores do conhecimento localizados fora da região enquanto fonte de conhecimento novo e útil para o processo gerador da inovação nas suas várias dimensões (explicitadas no anexo XI), resultando em economias externas de conhecimento e inovação. Tal ligação deverá manifestar-se na forma de uma estreita interação que facilite a aprendizagem e, bem assim, na emulação de práticas inovadoras adaptadas de outros sistemas (e complexos) produtivos territoriais. Portanto, torna-se necessário aferir se o tecido empresarial ligado a uma determinada fileira com relevância no contexto da economia nacional está articulado com o sistema científico e tecnológico e com o sistema de ensino e formação profissional externos à região, a ponto de

proporcionar uma dinâmica de aprendizagem a partir do exterior - contrariando a perspectiva ‘localista’ imbuída na Teoria dos *Distritos Industriais*.

Considerando que o dinamismo de inovação local estará dependente não apenas da espessura institucional local que eventualmente possa existir na região (A21, na Tabela 4-3) como também de uma rede de inovação concebida territorialmente a uma escala mais ampla (i.e. para além do Vale do Tejo), abarcando o próprio sistema científico e tecnológico nacional e outros polos regionais de atividades similares e/ou complementares, convem discernir (por análise qualitativa) os contornos precisos dessa eventual transferência de conhecimento fruto de interações não mercantis (não intencionais e intencionais) na terminologia de Torre e Gilly (2000) – Tabela 3-1.

Complementarmente, do ponto de vista da análise quantitativa importa apurar se os indicadores definidos para a sua mensuração apresentam um padrão de comportamento similar ao fixado para os atributos territoriais. Em síntese, admite-se a possibilidade de uma associação estatisticamente significativa entre o desempenho da inovação e um conjunto de fatores institucionais *externos* à região (A22, na Tabela 4-3). Respeitando a perspectiva adotada nesta investigação, apoiada nos sistemas territoriais de produção e nos “meios inovadores”, uma associação significativamente positiva, acompanhada de uma pontuação elevada dos respetivos indicadores – do ponto de vista do posicionamento teórico – constituirá uma prova da aptidão das empresas da fileira para se inserirem em redes externas de transferência de conhecimento de modo a permitir que o sistema produtivo local seja sustentável na economia global.

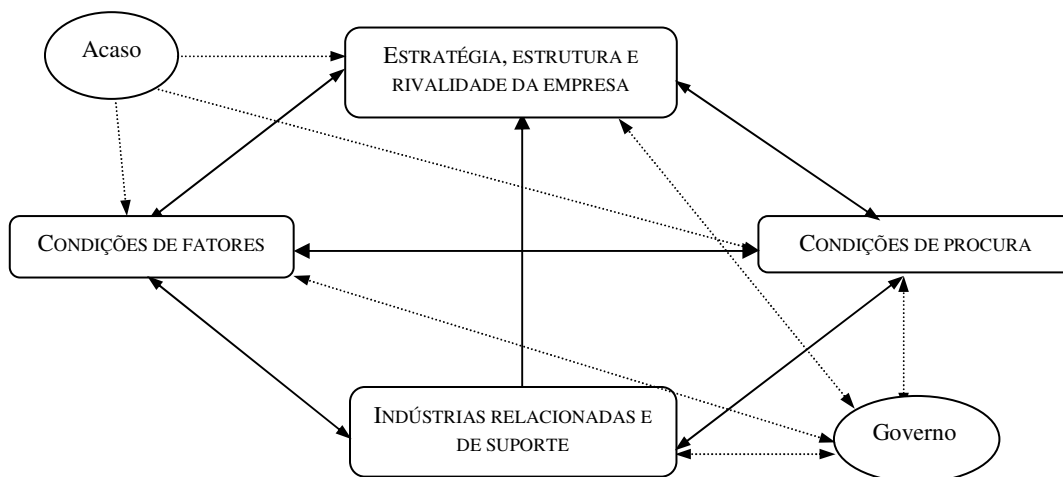
Em sintonia com o pensamento de Pierre Veltz, admite-se como hipótese teórica que para ser economicamente sustentável não bastará a uma região ser um mero repositório de recursos materiais, ainda que a sua importância não deva ser ignorada; nomeadamente, em termos de dotação de estruturas de transportes (“acessibilidade”) e rede de telecomunicações (“conectividade”), ou de mão-de-obra (“base local de recrutamento”):

O desenvolvimento económico dos territórios, como o desenvolvimento em geral, passa hoje pela densidade e qualidade das tramas entre os atores. Depende mais da pertinência dos quadros coletivos de ação, do vigor dos projetos e das antecipações do futuro, que das infraestruturas ou dos equipamentos. O ‘soft’, as capacidades de organização e a inteligência [do coletivo dos atores], conta mais que o ‘hard’. A qualidade das instituições, públicas e privadas, é mais importante que as autoestradas. (Veltz, 1994)

Essa estrutura *'hard'* não será, pois, o mais importante para gerar inovação - e, bem assim, acrescentar “valor percebido pelo consumidor”. Esta é mais uma afirmação produzida pelo autor na qual se evidencia a importância dos ativos relacionais, de que já se houvera dado conta na secção 3.1.1., os quais (juntamente com os restantes “*recursos lentos*”) estarão no cerne da ancoragem territorial das fileiras produtivas globalizadas.

Num outro registo, vincadamente direcionado para um modelo de competitividade empresarial como base da competitividade nacional marcadamente apologista das virtudes da competição global (Figura 4-1), Michael Porter também considera fundamental a diferenciação das fileiras produtivas nacionais pelo reforço dos “*fatores avançados e especializados de competitividade empresarial*” (Porter, 1990 e 1998a).

Figura 4-1: O modelo do Diamante da “vantagem nacional”



Fonte: Adaptado de Porter (1998a: 72).

A competitividade, em seu entender, joga-se basicamente na dotação em fatores *avançados*, necessários para alcançar vantagens competitivas de nível superior tais como produtos diferenciados e tecnologias de produção apropriadas (p.77). Naturalmente, a escassez é uma característica que lhes está inerente uma vez que, no essencial, se tratam de “*recursos de conhecimento*”¹⁴² cuja disponibilidade passa por significativos investimentos (públicos e privados) em capital humano e em equipamentos destinados à I&D. Portanto, para se reunir massa crítica a este nível as empresas que apostem na inovação pioneira (i.e. que sejam líderes em soluções inovadoras à escala nacional e, porventura, global) estarão muito

¹⁴² Estes recursos referem-se ao ‘stock’ do país em conhecimento de natureza científica, técnica e do mercado depositados nas universidades, centros de investigação públicos e privados, institutos e departamentos públicos de estatística, publicações científicas e de natureza comercial, relatórios e bases de dados na área de investigação de marketing; entre outros.

provavelmente interessadas em localizações onde haja uma plataforma desenvolvida de vasos comunicantes entre as universidades e centros tecnológicos (enquanto centros de investigação fundamental e aplicada) e as empresas (enquanto unidades de desenvolvimento experimental e, bem assim, de recrutamento de pessoal com formação avançada em áreas de I&D).

Quanto aos fatores *específicos* (coincidindo, na maior parte, com os fatores avançados) os exemplos que o autor refere são sensivelmente os mesmos que se podem encontrar em trabalhos publicados por outros autores, como sejam alguns da autoria de Pierre Veltz, publicados nos anos 1990: recursos humanos com qualificações muito específicas, infraestruturas com finalidades concretas e bases de conhecimento orientadas para campos específicos.

Em última análise, a partir do conjunto de resultados estatísticos obtidos – os quais refletirão o trabalho de análise qualitativa precedente, incluindo a conceção do instrumento de recolha dos dados a tratar segundo metodologias quantitativas apropriadas – será avaliado o grau com que se manifestam na região os fatores exógenos à fileira agroalimentar aglomerada no Vale do Tejo que, segundo a literatura de referência, poderão influenciar a inovação nas respetivas empresas. Dessa avaliação poderá resultar a identificação de pontos críticos que justifiquem a formulação de propostas no plano das políticas de desenvolvimento regional orientadas para um melhor desempenho regional de inovação a longo prazo.

4.3.2 Fatores endógenos à fileira agroalimentar

A aglomeração espacial (*'cluster'*) das atividades agrícolas, agroindustriais e agroalimentares poderá estar associada a uma “ancoragem” (Granovetter, 1992) das empresas na medida em que essa localização se revele privilegiada para aceder ao conhecimento, por múltiplos canais formais e informais estabelecidos no seio de uma comunidade local de agentes económicos diversos (não necessariamente ligados ao mesmo sistema produtivo) a funcionarem na base de uma cooperação facilitada por laços culturais e familiares historicamente consolidados.

Uma tal atmosfera pode favorecer a redução dos custos de transação e facilitar (por aprendizagem interativa) a adoção de soluções inovadoras nessas empresas favorecendo a criação de valor nas atividades que configuram a respetiva cadeia¹⁴³.

¹⁴³ Assumindo que numa empresa competitiva, inserida numa indústria global, se podem desenrolar diversas atividades, estas são classificadas em duas categorias principais: *i) primárias ou nucleares* (logística de entrada, produção, logística de saída, marketing e vendas e serviços pós-venda); *ii) de suporte* (aprovisionamento, gestão

Importa, pois, verificar se características identificadas em sistemas produtivos locais com especialização na fileira agroalimentar, ou simplesmente distritos agroalimentares (Torre 2000), são suscetíveis de serem observadas na região de estudo de acordo com os respetivos ‘scores’ - obtidos em função das respostas dadas pelos inquiridos e aplicados na avaliação dos indicadores (B11 a B15, na Tabela 4-4). Caso tal conjunto de fatores seja objeto de uma avaliação subjetiva que se traduza num ‘score’ global suscetível de ser classificado de “bom” ou “excelente” a ilação a retirar apontará para a presença de apreciáveis economias externas de aglomeração (Marshall, 1890) – ora espontâneas (Feldman, 1999; Capello e Faggian, 2005), ora de natureza dinâmica (Camagni, 1995a); face ao exposto nas secções 2.2.2 e 2.2.3.

Tabela 4-4: Fatores endógenos à fileira agroalimentar aglomerada no Vale do Tejo.

<i>Categorias</i>	<i>Cód.</i>	<i>Variáveis hipoteticamente associadas ao comportamento da inovação.</i>
B1. Externos à empresa / Específicos à fileira aglomerada na região	B11	Grau de concorrência no seio da fileira, face ao resto do país
	B12	Capital relacional/social
	B13	Interação
	B14	Reserva de conhecimento tácito (Saber-Fazer)
	B15	Empreendedorismo local
B2. Específicos à empresa	B21	Monitorização do mercado (‘benchmarking’)
	B22	Participação em redes de transferência de conhecimento (fontes de conhecimento e inovação) – ‘knowledge networking’
	B23	Dotação em capital humano
	B24	Internacionalização

Fonte: elaboração própria.

Se as empresas (inquiridas) forem pró-ativas no acesso ao conhecimento deverão buscar uma permanente aprendizagem a partir das interações que estabeleçam com os seus parceiros de negócio tendo presente a racionalidade limitada dos agentes económicos e a sua capacidade diferenciada para descodificarem a informação potencialmente geradora de inovações; recorrendo a serviços de apoio técnico, consultoria ou integrando consórcios com centros tecnológicos para a concretização de projetos de desenvolvimento experimental (Teece, 1988; Scott, 1996; Storper, 1997; Porter, 1998a; Torre e Gilly, 2000; Veltz, 2000; Rallet e Torre, 2004; Boschma, 2005).

de recursos humanos, I&D, gestão geral). Todas elas encontram-se organizadas em rede e o custo coletivo de funcionamento em cadeia deverá ser superado pelo valor global que os clientes estarão dispostos a pagar pelo produto ou serviço, resultando numa “margem” (Porter, 1998a: 40-41). Esta cadeia por seu turno é vista como parte de um “*sistema de valor*” que extravasa a empresa na medida em que é composto pelo conjunto das cadeias de valor dos fornecedores, distribuidores (grossistas e/ou retalhistas) e clientes.

A ser verosímil este cenário, é expectável um ‘score’ elevado na variável B13 jogando a favor da hipotética existência de uma “*atmosfera industrial*” (Marshall, 1890) e “*social*” (Amin e Thrift, 1994).

Sendo o *Diamante* um modelo que distingue as articulações entre diversos elementos empresariais e estatais numa lógica sistémica de competitividade alimentada fundamentalmente pela rivalidade interna no seio da indústria espacialmente aglomerada, num quadro de competição internacional, o facto de se registar eventualmente um baixo ‘score’ no conjunto das variáveis relativas a atributos específicos às empresas (B2) pode significar a necessidade de se reforçarem as ligações com parceiros estratégicos – contratando serviços de consultoria ou integrando consórcios para financiamento de projetos de I&D.

Nesse cenário, adotando um prisma de visão puramente micro e sem atender ao vasto complexo de fatores de índole social e territorial que se privilegiam nesta investigação (captados pelas categorias de fatores anteriormente mencionadas), considera-se haver evidência a favor de uma aposta urgente em iniciativas setoriais e regionais como a conduzida pela Associação Empresarial da Região de Santarém (Nersant) no âmbito do “Cluster Agro-industrial do Ribatejo” a fim de reforçar a capacidade competitiva da fileira em todos os seus segmentos à escala internacional.

Adotando-se um corpo teórico mais substancial para efeitos de análise das dinâmicas empresariais de aprendizagem e inovação, num quadro de racionalidade limitada e incerteza, sem ignorar a ancoragem social e territorial (aspetos que são pouco valorizados no *Diamante*), as variáveis agrupadas em B2 serão especialmente indicadas para se perceber o grau de envolvimento das empresas em redes de inovação (secção 2.2.3) e a qualidade dos “recursos lentos” (Veltz, 2000) em resposta aos hiatos identificados por Camagni (1991) – Tabela 2-4.

Em última análise, através dos dados obtidos por inquérito e respetiva análise quantitativa (capítulo 7) pretende-se perceber quão relevante é cada uma destas componentes da dita atmosfera aferindo o grau e o sinal da associação entre cada variável elementar (B11 a B15) com cada uma das variáveis selecionadas como indicadores da inovação (I1 a I5); o mesmo se aplicando aos atributos específicos das unidades de análise (B21 a B24) para efeitos de definição de diferentes perfis empresariais quanto ao respetivo desempenho em inovação – com o apoio, para efeitos de interpretação, da evidência proporcionada pelas técnicas qualitativas de recolha de dados (reunida nos capítulos 5 e 6).

5 O COMPLEXO AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO: MODELO DE ORGANIZAÇÃO E DINÂMICAS EMPRESARIAIS DE INOVAÇÃO

Neste capítulo procede-se à caracterização do complexo agroalimentar do Vale do Tejo, delimitando-se o âmbito territorial desta região (subcapítulo 5.1) e sistematizando-se os ‘clusters’ de atividades produtivas (nucleares) que lhes estão afetos, em conformidade com as subclasses da Classificação das Atividades Económicas – Revisão 3 (subcapítulo 5.2).

Para legitimar a seleção desta região enquanto polo de especialização das atividades agrícolas são determinados os respetivos quocientes de localização (subcapítulo 5.3), exercício que será feito também em relação às atividades de primeira transformação, simplificadamente designadas por agroindustriais (secção 5.4.5). No subcapítulo 5.4 identifica-se de forma fundamentada as categorias nucleares de agentes (produtores, organizações de produtores, cooperativas agrícolas, empresas agroindustriais e agroalimentares), bem como aquelas que de alguma forma exercem um papel facilitador para a sustentabilidade do negócio daquelas empresas (identificada na respetiva secção).

Apresenta-se, no subcapítulo 5.5, um relatório de análise das informações recolhidas por observação direta (visitas de estudo às unidades inquiridas na fase de pré-teste), observação indireta (entrevistas focalizadas, acompanhadas de questionário) e consulta de documentação essencial - constituída, sobretudo, por legislação comunitária e nacional estruturante do modelo de organização dos mercados agrícolas e definidora das condições de acesso aos apoios a conceder pela União Europeia e pelo Estado Português para fomentar a cooperação e a inovação nos setores em causa. A partir da triangulação destas fontes de informação com as entrevistas realizadas e descritas neste subcapítulo apontam-se evidências que têm o seu corolário na estrutura do complexo agroalimentar do Vale do Tejo estilizada num diagrama originalmente produzido.

A finalizar, no subcapítulo 5.6 retiram-se conclusões em matéria de inovação e cooperação, sublinhando a importância da aprendizagem por interação entre os atores empresariais, associativos e institucionais, num quadro de conjugação da proximidade geográfica e organizacional.

5.1 Âmbito territorial

A seleção do Vale do Tejo como objeto geográfico de interesse, à luz da abordagem teórica em torno dos sistemas (ou complexos) produtivos territoriais discutidos no capítulo 2, não

passa ao lado do facto de os *distritos industriais* e os *sistemas produtivos locais* terem um denominador comum: estão espelhados em concentrações espaciais de empresas ligadas a uma atividade produtiva bem identificada, acolhendo parte ou a totalidade de uma *fileira* – definida, em termos de ProDeR, como “*conjunto de atividades associadas à produção de um determinado bem, desde a produção à sua transformação e/ou comercialização*”¹⁴⁴.

Constituída pelas sub-regiões NUTS III¹⁴⁵ Lezíria do Tejo e Médio Tejo (Figura 5.1), a região caracteriza-se por elevado potencial para atividades agrícolas e de exploração florestal conforme se reconhece no *Plano Regional de Ordenamento do Território do Oeste e Vale do Tejo* (MAOT-CCDRLVT, 2009):

*“A organização territorial do Oeste e Vale do Tejo evidencia duas sub-regiões: 1) o Vale do Tejo (constituído pelas NUTS III, Médio Tejo e Lezíria do Tejo) onde se situam as extensas áreas de solos férteis; porém, nele se assiste ao alargamento das manchas de ocupação florestal, em resultado do despovoamento e abandono das áreas agrícolas; e 2) o Oeste: onde a influência de duas polarizações externas (Lisboa e Leiria) acentuam processos difusos de urbanização e industrialização, e sujeito à pressão das atividades turísticas sobretudo na faixa litoral.”*¹⁴⁶

Sendo do conhecimento geral que as atividades agrícolas e a produção animal (nomeadamente, no caso dos bovinos, ovinos, caprinos e equinos) requerem a disponibilidade de espaço para as culturas e pastagens, naturalmente as freguesias rurais tenderão a apresentar um menor índice de ocupação dos seus territórios para efeito de residência permanente:

“O espaço rural, em termos genéricos, diferencia-se do espaço urbano pelas menores densidades populacionais e pela importância relativa da agricultura na economia e na sociedade, mesmo nas sociedades mais desenvolvidas e globalizadas.” (Cavaco, 2004)

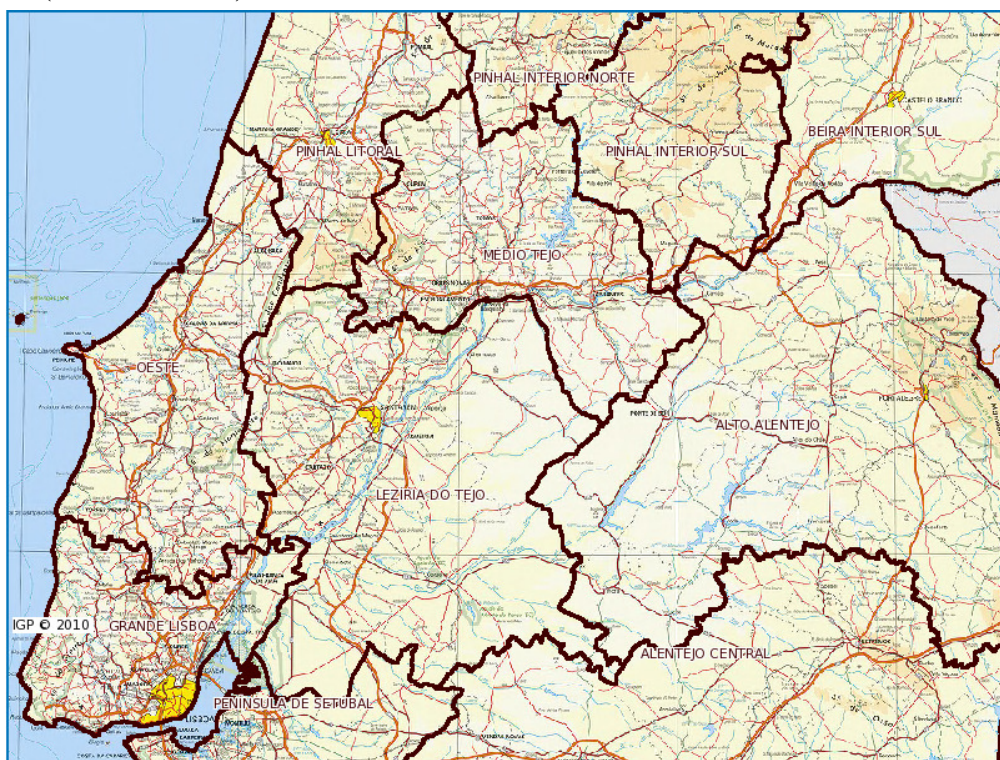
¹⁴⁴ Adaptado do Art.º 4º (“Definições”), alínea f), do Regulamento de Aplicação da Medida nº 4.1, “Cooperação para a Inovação”, da responsabilidade do Ministério da Agricultura, do Desenvolvimento Rural e das Pescas, anexo à Portaria n.º 596/2009, publicada em Diário da República, 1.ª série — N.º 107 de 3 de Junho de 2009. No nº1 do Art.º 1º (“Disposições gerais”) pode ler-se que este Regulamento “estabelece o regime de aplicação da medida n.º 4.1, designada «Cooperação para a inovação», integrada no subprograma n.º 4, «Promoção do conhecimento e desenvolvimento de competências» do Programa de Desenvolvimento Rural do Continente, abreviadamente designado por ProDeR.”. Recorde-se que, em termos teóricos, o conceito em questão foi discutido na secção 2.2.1.

¹⁴⁵ No Regulamento (CE) Nº 1059/2003 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Maio de 2003, relativo à instituição de uma Nomenclatura das Unidades Territoriais Estatísticas (NUTS), no seu quinto considerando consta que “as estatísticas regionais requerem diferentes níveis, consoante o fim a que se destinem a nível nacional e europeu, sendo conveniente que a nomenclatura regional europeia NUTS tenha pelo menos três níveis hierárquicos de detalhe.”; sendo o nível III atribuído a uma classe de unidades administrativas que possua um mínimo de 150.000 habitantes e um máximo de 800.000. Documento acedido através do portal do Jornal Oficial da União Europeia (L 154 de 2003), em:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:154:0001:0041:PT:PDF>.

¹⁴⁶ Adaptado da Resolução do Conselho de Ministros nº 64-A/2009, publicada no Diário da República, 1ª Série – nº 151, de 6 de Agosto.

Figura 5-1: Mapa das NUTS III Lezíria do Tejo e Médio Tejo e unidades territoriais circundantes (escala 1:700.000).



Fonte: Portal de Informação Geográfica, do Instituto Geográfico Português. Acedido em: <http://mapas.igeo.pt/igp/igp.phtml> (Novembro de 2010).

Mediante a informação estatística apresentada nas Tabelas 5-1 a 5-3 é de prever que as duas sub-regiões venham a exibir diferenças importantes no grau de abundância relativa das atividades agrícolas e de agroindústria (descritas em pormenor no subcapítulo seguinte). Efetivamente, entre os 7 concelhos com maior densidade populacional apenas um pertence à Lezíria do Tejo, ocupando a 3ª posição.

Tabela 5-1: Lista dos concelhos do Vale do Tejo, por ordem decrescente de densidade populacional.

Posição	Concelho	População residente (nº hab.)	Área (km ²)	Densidade populacional (nº hab. / km ²)	Sub-região
1	Entroncamento	22.169	13,70	1.618,2	Médio Tejo
2	Vila Nova da Barquinha	8.228	49,60	165,9	Médio Tejo
3	Cartaxo	25.286	158,20	159,8	Lezíria do Tejo
4	Torres Novas	36.814	270	136,3	Médio Tejo
5	Ourém	51.133	416,60	122,7	Médio Tejo
6	Tomar	41.689	351,20	118,7	Médio Tejo
7	Alcanena	14.588	127,30	114,6	Médio Tejo
8	Santarém	63.435	560,20	113,2	Lezíria do Tejo
9	Almeirim	22.985	222,10	103,5	Lezíria do Tejo
10	Salvaterra de Magos	21.582	243,90	88,5	Lezíria do Tejo
11	Alpiarça	8.263	95,40	86,6	Lezíria do Tejo
12	Azambuja	21.890	262,70	83,3	Lezíria do Tejo
13	Rio Maior	21.842	272,80	80,1	Lezíria do Tejo
14	Golegã	5.475	76,60	71,5	Lezíria do Tejo
15	Abrantes	39.623	714,70	55,4	Médio Tejo
16	Benavente	28.890	521,40	55,4	Lezíria do Tejo

17	Ferreira do Zêzere	9.046	190,40	47,5	Médio Tejo
18	Constância	3.726	80,40	46,3	Médio Tejo
19	Sardoal	3.759	92,10	40,8	Médio Tejo
20	Coruche	19.356	1115,70	17,3	Lezíria do Tejo
21	Chamusca	10.896	746	14,6	Lezíria do Tejo
	Total	480.675	6.581,0 ¹⁴⁷	73,0	

Fonte: elaboração própria, a partir da consulta dos seguintes dados secundários:

Estimativas de população residente em 31/XII/2009, por sexo e grandes grupos etários, NUTS II e III e Municípios. Portal do INE - Instituto Nacional de Estatística:

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=83328088&DESTAQUESmodo=2 [Setembro de 2010];

Superfície (km²) do território nacional por localização geográfica. Portal do INE:

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0001235&contexto=bd&selTab=tab2&xlang=pt [Setembro de 2010];

Para efeitos de análise regional é conveniente seguir a tipologia adotada pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE, 2009a e 2011). Em termos metodológicos, parte-se da classificação como rural das “unidades locais” (freguesias, no caso português¹⁴⁸) com menos de 150 habitantes por quilómetro quadrado (km²); agregando estas unidades por grupo de concelhos (NUTS III), cada um destes grupos terá uma das seguintes classificações consoante a percentagem de freguesias rurais que preencham o seu território: região *predominantemente rural* (superior a 50%); região *intermédia* (entre 15% e 50%); região *predominantemente urbana* (menos de 15%). Segundo a OCDE (2010: 34), os dados censitários de 2001 apontavam para o facto de 69.8% da população residente na Lezíria do Tejo habitar em freguesias rurais, sendo no Médio Tejo o seu peso mais reduzido (55,3%).

Para efeitos do cálculo da densidade populacional de cada sub-região j (Tabela 5-2) recorre-se a uma média (\bar{X}_j) composta por ponderadores (π_i) que traduzam os pesos relativos dos concelhos incluídos no seu território (em número total n) na superfície geográfica total dessa sub-região, apurados em conformidade com a informação incluída na Tabela 5-1, respeitando a fórmula genérica:

$$\bar{X}_j = \sum_{i=1}^n \pi_i \times x_i \quad \text{com } \pi_i = \frac{\text{superfície do concelho } i}{\text{superfície da sub-região } j} \quad (5.1)$$

¹⁴⁷ Esta área total reparte-se por 4.275 km² para a Lezíria do Tejo e 2.306 km² para o Médio Tejo.

¹⁴⁸ Cf. Tabela 1, em OCDE (2010: 2). Note-se que as unidades locais (‘local units’, no documento original) referem-se a “entidades administrativas a um nível geográfico inferior ao Nível Territorial 3” (*Ibidem*).

O recurso a uma média ponderada neutraliza o enorme empolamento que resultaria de uma média aritmética simples quando o concelho do Entroncamento tem uma densidade populacional exceccionalmente elevada (1.618 habitantes por km²), graças a uma superfície geográfica que é perto de 1% da superfície total do Médio Tejo (13,7 em 2.306 km²) mas que acolhe uns significativos 10% da população desta sub-região (22.169 em 230.775 habitantes). Sem tal ponderação, a densidade populacional do Médio Tejo passaria a 247 habitantes por km² o que significaria contrariar por completo a sua natureza “*predominantemente rural*”.

Tabela 5-2: Densidade populacional por concelho do Vale do Tejo (Dez. 2009).

Sub-região	Concelho	Peso relativo na superfície da sub-região (π_i)	Densidade populacional
Lezíria do Tejo	Almeirim	0,05	103,5
	Alpiarça	0,02	86,6
	Azambuja	0,06	83,3
	Benavente	0,12	55,4
	Cartaxo	0,04	159,8
	Chamusca	0,17	14,6
	Coruche	0,26	17,3
	Golegã	0,02	71,5
	Rio Maior	0,06	80,1
	Salvaterra de Magos	0,06	88,5
	Santarém	0,13	113,2
	<i>Média ponderada</i>		58,4
Médio Tejo	Abrantes	0,31	55,4
	Alcanena	0,06	114,6
	Constância	0,03	46,3
	Entroncamento	0,01	1.618,2
	Ferreira do Zêzere	0,08	47,5
	Ourém	0,18	122,7
	Sardoal	0,04	40,8
	Tomar	0,15	118,7
	Torres Novas	0,12	136,3
	Vila Nova da Barquinha	0,02	165,9
	<i>Média ponderada</i>		100

Fonte: elaboração própria a partir da informação coligida na Tabela 5-1.

O que não impede, porém, a existência de sistemas urbanos de média dimensão na região, como sejam “Torres Novas – Entroncamento” e “Santarém – Cartaxo – Almeirim” (Marques da Costa, 2002: 108).

No âmbito do modelo de análise é, pois, pertinente atender à clássica *Teoria dos Lugares Centrais* (Christaller, 1933; Lösch, 1954), já invocada na breve retrospectiva acerca dos temas dominantes nas teorias de localização (sub-secção 2.2.2.1), equacionando-se a possibilidade de a capital de distrito reunir um conjunto de funções de nível superior que não estão presentes nas restantes cidades da região; sem ignorar, porém, as seguintes considerações

quanto ao papel de uma cidade de dimensão média na sua área de influência (Marques da Costa, 2002: 113):

“Ou seja, uma cidade com cerca de 20.000 habitantes localizada numa região despovoada, pelas funções que desempenha, poderá ser considerada uma cidade média e, pelo contrário, uma cidade com três vezes mais essa população, se inserida numa região fortemente urbanizada, pode desempenhar menos funções que cidades de dimensão inferior inseridas em contextos regionais, demográficos e económicos desfavorecidos. Daqui decorre que o número de habitantes e as funções desempenhadas por uma cidade média não têm o mesmo valor absoluto, mas devem ser apreciados em função da densidade do tecido urbano e regional, ou seja do território que envolve a cidade (Lajugie, 1974)¹⁴⁹, aspectos que reflectem a abordagem clássica de Christaller.”

Considerando o limiar inscrito na anterior citação, e os dados mais recentes (Tabela 5-3), apenas Santarém (capital de distrito, representado na Figura B-1 em anexo) e Entroncamento se consideram como cidades de média dimensão¹⁵⁰.

Tabela 5-3: População residente (Nº) em cidades estatísticas do Vale do Tejo (Censos de 2011).

<i>Cidade</i>	<i>Sub-região</i>	<i>Concelho</i>	<i>Nº</i>
Abrantes	Médio Tejo	Abrantes	18.338
Almeirim	Lezíria do Tejo	Almeirim	11.684
Cartaxo	Lezíria do Tejo	Cartaxo	10.676
Entroncamento	Médio Tejo	Entroncamento	20.065
Fátima	Médio Tejo	Ourém	8.808
Ourém	Médio Tejo	Ourém	5.682
Rio Maior	Lezíria do Tejo	Rio Maior	7.765
Samora Correia	Lezíria do Tejo	Benavente	11.502
Santarém	Lezíria do Tejo	Santarém	29.578
Tomar	Médio Tejo	Tomar	15.065
Torres Novas	Médio Tejo	Torres Novas	13.064

Fonte: Informação propositadamente solicitada ao INE (“PED-155687103”, de 20 de Março de 2013).

Portanto, os dados exibidos levam a admitir-se que Santarém (cidade) seja um polo regional de consumo e de emprego a ponto de hipoteticamente ser motivo de localização preferencial para as atividades de transformação e distribuição alimentar, bem como para os diversos serviços de suporte a estas mesmas atividades. Empiricamente, erguem-se alguns factos que jogam a favor desta hipótese:

¹⁴⁹ Lajugie, J. (1974). *Les Villes Moyennes*. Éditions Cujas, Paris.

¹⁵⁰ O conceito de *cidade* encontra-se vertido no Art.º 13º da Lei nº 11/82, de 2 de Junho: “Aglomerado populacional contínuo, com um número de eleitores superior a 8000, possuindo pelo menos, metade dos seguintes equipamentos coletivos: instalações hospitalares com serviço de permanência; farmácias; corporação de bombeiros; casa de espectáculos e centro cultural; museu e biblioteca; instalações de hotelaria; estabelecimentos de ensino preparatório e secundário; estabelecimentos de ensino pré-primário e infantários; transportes públicos, urbanos e suburbanos; parques ou jardins públicos.” Adaptado do portal: <http://metaweb.ine.pt/sim/conceitos/conceitos.aspx?ID=PT> [Setembro de 2010].

- i) A cidade é sede do CNEMA – Centro Nacional de Exposições dos Mercados Agrícolas, palco privilegiado do maior encontro nacional de empresários agricultores e criadores de gado (a simbólica Feira Nacional da Agricultura), sendo uma importante montra da inovação tecnológica ao nível de equipamentos específicos para o setor agrícola (incluindo as energias renováveis e os avançados sistemas de irrigação combinados com estações meteorológicas) e onde marcam presença obrigatória as maiores e as mais reputadas empresas agroindustriais e agroalimentares da região exibindo ao grande público e aos potenciais novos clientes o que de melhor produzem.
- ii) A cidade é sede regional da DRAPLVT¹⁵¹, entidade que coordena a aplicação dos fundos comunitários destinados à fileira agroalimentar implantada na região, além de acolher outras importantes entidades reguladoras dos setores de atividade envolvidos nessa fileira (discriminadas na secção 5.4.9).
- iii) É nesta cidade que se situam as unidades de investigação e de formação académica de nível superior vocacionadas para o desenvolvimento experimental nos domínios da agricultura e produção animal. Tratam-se concretamente da Estação Zootécnica Nacional (localizada no Vale de Santarém) e da Escola Superior Agrária de Santarém (unidade orgânica do Instituto Politécnico também sediado nesta cidade), as quais só têm paralelo no Tecnopolo do Vale do Tejo - localizado em Abrantes¹⁵².
- iv) Dispõe de um património histórico inimitável que lhe confere uma atratividade de procura turística única no Vale do Tejo. Tal facto concorre para que Santarém seja palco de diversos encontros de natureza cultural e profissional, fruto também de uma centralidade única na região proporcionada pela maior proximidade da grande metrópole (Lisboa) além de contar com vários nós de acesso a importantes vias rodoviárias que estabelecem ligações quer com a Europa, quer com o resto do território nacional de norte a sul (Figuras B-1 a B-3, no anexo I).
- v) A concentração de atividades terciárias e de serviços públicos – incluindo a sede regional da Segurança Social e do mais importante hospital da região além de uma vasta cobertura de rede escolar e de formação profissional – conferem-lhe uma importância acrescida como polo regional de consumo, de emprego e de residência das famílias.

Por conseguinte, considera-se pertinente equacionar a possibilidade de existir um polo regional gerador de sinergias na forma de economias de urbanização suscetíveis de contrariar a metropolização porventura exercida por Lisboa, interpretada nos termos estabelecidos em Maillat (1997 e 1998) e Veltz (2000), analisados na secção 2.2.2.

¹⁵¹ Vide designação no anexo IX.

¹⁵² O Tecnopolo do Vale do Tejo, localizado em Abrantes, congrega diversas infraestruturas que incluem uma incubadora de empresas, um centro de transferência de tecnologia alimentar (Inov.Linea), um centro de exposições, feiras e congressos e área de localização empresarial. É fruto de uma parceria entre Câmara Municipal de Abrantes, a Nersant e os Institutos Politécnicos de Santarém e Tomar.

5.2 Âmbito setorial

Respeitando o processo de recolha de evidência descrito no subcapítulo 4.2 descobre-se o enquadramento setorial da fileira em questão. A partir dele torna-se, então, possível avançar para a concretização de três objetivos operacionais fundamentais para a eficácia da investigação realizada por inquérito:

- i) Captar a lógica de organização do complexo agroalimentar envolvendo agentes empresariais, associativos e institucionais e apurar se terá sentido equacionar “estratégias de eficiência coletiva” centradas exclusivamente num ‘cluster’ agroindustrial;
- ii) Descrever, na prática, os diversos tipos de inovação consagrados no *Manual de Oslo* (OCDE/Eurostat, 2005), indo ao encontro da realidade quotidiana dos agentes inquiridos, culminando num relatório de análise qualitativa que espelhe a compreensão da forma de atuar dos agricultores empreendedores da região (subcapítulo 5.5);
- iii) Concretizar um questionário adequado a todos os perfis de empresários e empresas, salvaguardando a sua versatilidade em termos de emprego do vocabulário adequado às convenções estabelecidas entre os agentes do setor sem abdicar do rigor conceptual exigido a um trabalho de natureza científica (capítulo 6).

A investigação com base em técnicas qualitativas de recolha de informação e o processo de validação da mesma permite, então, identificar as seguintes categorias de agentes empresariais numa fileira agroalimentar sujeita às regras de mercado ditadas pela Política Agrícola Comum:

- Produtores/agricultores (secção 5.4.1)
- Organizações e agrupamentos de produtores (secção 5.4.2);
- Cooperativas Agrícolas (secção 5.4.3)
- Empresas agroindustriais (secção 5.4.5),
- Empresas agroalimentares (secção 5.4.6).

A par destes agentes empresariais principalmente dedicados a atividades específicas da fileira agroalimentar (ou *atividades nucleares*, para empregar a terminologia vertida nos documentos de políticas públicas regionais e setoriais¹⁵³) existem outros que desenvolvem *atividades de suporte e de regulação*¹⁵⁴, desde fornecedores a entidades de carácter associativo e

¹⁵³ Vide, por ex., MAOTDR (2007).

¹⁵⁴ Para Michael Porter é importante que no território existam “indústrias de suporte” (i.e. empresas fornecedoras) e “relacionadas” (que partilhem a mesma tecnologia) dotadas de vantagens competitivas nos

institucional funcionando em estreita colaboração numa *teia de interações implantada simbolicamente num espaço de representações e crenças partilhadas* - configurando um “sistema agroalimentar localizado” (Courlet, 2002; Rallet e Torre, 2004). Em concreto, esta segunda categoria de agentes é composta por:

- Fornecedores de fatores de produção e prestadores de serviços à agricultura (secção 5.4.4);
- Associações, federações e confederações de agricultores (secção 5.4.7);
- Entidades bancárias (secção 5.4.8);
- Agentes institucionais (secção 5.4.9).

As atividades de regulação, asseguradas por agentes institucionais, espelham a intervenção do “governo” (Figura 4-1) para travar os monopólios e promover a transparência dos mercados e a livre entrada dos produtores em indústrias onde a região esteja dotada de “fatores avançados e especializados” para enfrentar a concorrência internacional - à semelhança de um país, na medida em que o autor considera que a competitividade regional assenta no mesmo modelo explicativo. Tais atividades serão imprescindíveis, no seu conjunto, para ajudar as empresas da fileira agroalimentar a direcionarem-se no sentido da captação e uso adequado dos recursos apropriados para a inovação através de ações coletivas que permitam consolidar, em termos competitivos, um “sistema de valor” (Porter, 1998a)¹⁵⁵.

Os agentes empresariais e respetivos grupos de interesse (associações, federações e confederações) desenvolvem atividades interligadas a montante do segmento do comércio a retalho de bens alimentares, sendo de notar que esta fileira agroalimentar compreende também agentes económicos empresariais cuja atividade principal não se enquadra na “*atividade agrícola*”, como tal não fazendo parte da *secção A – “Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca”* para efeitos da *Classificação das Actividades Económicas – Revisão 3* (CAE – Rev.3) atualmente adotada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE).

Por conveniência de especificação das produções agrícola e animal, que juntamente com a caça e atividades dos serviços relacionados constituem a divisão 01 da CAE – Rev.3, procedeu-se à listagem das subclasses pertinentes (Tabela 5-4), arrumadas por grupos.

mercados internacionais, de natureza dinâmica. Estas indústrias ou atividades constituirão fonte de vantagem competitiva mais pela sua contribuição para o processo de inovação do que pelo acesso ou disponibilidade de ‘inputs’ (incluindo maquinaria) - Figura 4-1.

¹⁵⁵ A noção de sistema de valor foi explorada na nota de rodapé 143, exibida na página 142.

Conceptualmente fala-se em “atividade agrícola” conforme o enunciado no ponto 12 do documento explicativo da CAE Rev.3 (INE, 2007: 27):

“A atividade agrícola compreende a produção agrícola e animal, quer em termos de bens, quer de serviços específicos das atividades desta secção [secção A]”.

Cabe frisar que são distintos os termos “atividade agrícola” e “produção agrícola”. É considerada como atividade agrícola toda aquela que esteja incluída nos grupos 011 a 016, ao passo que a produção agrícola (i.e. a “agricultura” em sentido restrito, inscrita no título da secção A da CAE Rev.3) se restringe a uma parte destes: os grupos 011 a 013.

Tabela 5-4: Classificação segundo a CAE Rev.3 das atividades agrícolas (agricultura, produção animal e atividades dos serviços relacionados)

Código	Designação
<i>Secção A</i>	<i>Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca</i>
Divisão 01	Agricultura, produção animal, caça e atividades dos serviços relacionados
<i>Grupo 011</i>	<i>Culturas temporárias</i>
01111	Cerealicultura (exceto arroz)
01112	Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas
01120	Cultura de arroz
01130	Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos
01140	Cultura de cana-de-açúcar
01150	Cultura de tabaco
01160	Cultura de plantas têxteis
01191	Cultura de flores e de plantas ornamentais
01192	Outras culturas temporárias, não especificadas
<i>Grupo 012</i>	<i>Culturas permanentes</i>
01210	Viticultura
01220	Cultura de frutos tropicais e subtropicais
01230	Cultura de citrinos
01240	Cultura de pomóideas e prunóideas ¹⁵⁶
01251	Cultura de frutos de casca rija
01252	Cultura de outros frutos em árvores e arbustos
01261	Olivicultura
01262	Cultura de outros frutos oleaginosos
01270	Cultura de plantas destinadas à preparação de bebidas
01280	Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas
01290	Outras culturas permanentes

¹⁵⁶ A família das “pomóideas” inclui árvores como a macieira, a pereira e o marmeleiro. São árvores que dão fruto com vários caroços. Na família das “prunóideas” incluem-se o pessegueiro, a ameixeira, a cerejeira e a ginjeira, tendo como característica básica o facto de o respetivo fruto conter só um caroço - segundo informação recolhida nas “Notas Explicativas” incluídas na publicação do INE dedicada à CAE – Rev.3 (INE, 2007: 79).

<i>Grupo 013</i>	<i>Cultura de materiais de propagação vegetativa</i>
01300	Cultura de materiais de propagação vegetativa
<i>Grupo 014</i>	<i>Produção animal</i>
01410	Criação de bovinos para produção de leite
01420	Criação de outros bovinos (exceto para produção de leite) e búfalos
01430	Criação de equinos, asininos e muares
01440	Criação de camelos e camelídeos
01450	Criação de ovinos e caprinos
01460	Suicultura
01470	Avicultura
01491	Apicultura
01492	Cunicultura
01493	Criação de animais de companhia
01494	Outra produção animal, não especificadas
<i>Grupo 015</i>	<i>Agricultura e produção animal combinadas</i>
01500	Agricultura e produção animal combinadas
<i>Grupo 016</i>	<i>Atividades dos serviços relacionados com a agricultura e com a produção animal</i>
01610	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura
01620	Atividades dos serviços relacionados com a produção animal, exceto serviços de veterinária
01630	Preparação de produtos agrícolas para venda
01640	Preparação e tratamento de sementes para propagação

Fonte: INE (2007).

5.3 Padrão de localização espacial das atividades agrícolas na Lezíria e no Médio Tejo: os quocientes de localização por concelho e por sub-região.

Tendo por base a informação constante da Tabela 5-4 procede-se ao uso de um indicador convencional (o *quociente de localização*) para avaliar em que medida será legítimo assumir a hipótese de um polo de especialização produtiva em atividades agrícolas nos concelhos da Lezíria e do Médio Tejo. Considerando que um tal polo se manifesta numa aglomeração espacial de empresas ou de estabelecimentos num território bem delimitado, ligadas a uma atividade ou conjunto de atividades interligadas numa fileira produtiva, ao referido quociente (QL) será dada a seguinte formulação:

$$QL_{ij} = \frac{\left(\frac{n^{\circ} \text{empresas/estabelecimentos existentes na unidade territorial } i \text{ com registo na atividade } j}{n^{\circ} \text{empresas/estabelecimentos existentes na unidade territorial } i} \right)}{\left(\frac{n^{\circ} \text{empresas/estabelecimentos existentes no continente com registo na atividade } j}{n^{\circ} \text{empresas/estabelecimentos existentes no continente}} \right)} \quad (5.2a)$$

Ou em notação indexada conforme é usualmente apresentado na literatura:

$$QL_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{X_j}{X}}, \text{ sendo } QL_{ij} \geq 0 \quad (5.2b)$$

O numerador representa o peso relativo da atividade j em termos de quantidade de empresas (ou estabelecimentos) em atividade na região (Vale do Tejo) ou na sub-região i (a Lezíria do Tejo, ou o Médio Tejo). O denominador representa esse peso contextualizado espacialmente no continente (um espaço terrestre contínuo, que acolhe a região ou concelho objeto de estudo). Será no mínimo igual a 0 (zero) no caso de *ausência* da atividade j na região ou na i -ésima sub-região e à medida que cresce (sem limite superior) maior será o “*grau de localização do fenómeno*”. Em termos empíricos, o valor unitário ($QL = 1$) indica que “*a região se comporta como a média*” (Simões Lopes, 1995: 55-56) – i.e. não se distingue do resto do território continental quanto à importância relativa da atividade em causa no conjunto das atividades existentes nessa região (ou sub-região, consoante a escala de análise). Caso seja superior ao valor unitário está-se na presença relativamente significativa das atividades avaliadas na unidade territorial considerada, validando-se a hipótese de uma aglomeração (concentração espacial) de empresas (ou estabelecimentos, conforme o enfoque da análise) a elas dedicadas no respetivo território. À medida que QL aumente maior será o grau de concentração espacial relativamente ao padrão continental das atividades em questão.

Recorrendo ao conceito de “*estabelecimento*” e respetiva contagem obtida a partir dos *Quadros de Pessoal* relativos a 2009 (anexo XV), obtêm-se os resultados expressos na Tabela 5-5¹⁵⁷. Os valores apurados sugerem que na Lezíria do Tejo existe uma concentração espacial de estabelecimentos ligados a todo o tipo de atividades agrícolas elencados (perante valores do QL acima da unidade) mas de forma muito significativa no que concerne aos grupos 011, 014 e 015. Cenário oposto observa-se no Médio Tejo caracterizado por uma fraca presença (0.72), à exceção dos grupos 014 e 016. A presença bastante acentuada de estabelecimentos

¹⁵⁷ Trata-se “estabelecimento” como sendo uma “unidade local que, sob um único regime de propriedade ou de controlo, produz exclusiva ou principalmente um grupo homogéneo de bens ou serviços, num único local.” – Cf. Boletim Estatístico de Março de 2011, editado pelo GEP-MTSS. Por empresa entende-se a “entidade económica que desenvolve uma determinada atividade, sendo constituída por uma sede social e estabelecimentos com localizações diversas”. A opção pelo conceito de estabelecimento resulta de o interesse da investigação se dirigir à “unidade local”, independentemente de a sede social se localizar dentro ou fora do Vale do Tejo. Note-se, ainda, que o facto de não se dispor de informação económica a respeito das empresas agrícolas (cf. anexo IV) impossibilitou o recurso ao valor acrescentado bruto (VAB) das empresas – como é tradicional fazer-se neste tipo de estudo. Alternativamente podia-se ter recorrido ao emprego mas levantou-se o problema da ausência de informação rigorosa porquanto à data do estudo os empresários em nome individual estavam dispensados das obrigações declarativas em matéria de Segurança Social.

agrícolas na Lezíria do Tejo – por contraste com o que sucede no Médio Tejo - concorre para que no Vale do Tejo se observe uma concentração espacial em quase todas as atividades agrícolas (exceção feita para o grupo 012 – culturas permanentes), como o demonstra o valor do QL para o conjunto das atividades agrícolas (1.85).

Importa notar que, seja na ótica da empresa ou do estabelecimento, a fonte em causa baseia-se na resposta efetiva de todas as entidades patronais do continente e regiões autónomas, públicas e privadas, com trabalhadores ao serviço, excetuando-se a Administração Pública e serviços domésticos. Ora, sucede que a agricultura é um setor onde existe um peso significativo de empresas familiares, sem trabalhadores por conta de outrem, recrutando normalmente por campanha e numa base verbal i.e. sem contrato escrito que origine responsabilidades legais para qualquer uma das partes contratantes, nomeadamente quanto a retenções sobre remunerações pagas ao trabalhador - seja no âmbito fiscal ou das contribuições para a Segurança Social. Como à data da realização do estudo a maioria das empresas agrícolas não eram obrigadas à entrega da informação relativa aos *Quadros de Pessoal* é claro que escapavam para efeitos estatísticos ao controlo dos serviços de informação competentes daquele organismo da Administração Central¹⁵⁸.

Ilustrativo deste cenário é a ordem de grandeza das empresas em nome individual contabilizadas pelo INE face às sociedades (Tabelas III-1 e III-2, no anexo III) e que revelam ser a Lezíria do Tejo a sub-região onde é mais provável não ter havido reporte dos referidos quadros, concorrendo para que o respetivo número de estabelecimentos agrícolas oficialmente contabilizado possa estar sujeito a uma subestimação maior. Portanto, o peso relativo das atividades agrícolas no universo de estabelecimentos seja do continente, região ou sub-região estará quase certamente subestimado. Tal efeito será replicado para todo o Vale do Tejo pelo que não deverá interferir substancialmente na relação expressa nos resultados da Tabela 5-5. A evidência recolhida sugere, pois, que a Lezíria do Tejo deverá possuir uma maior concentração espacial de atividades agrícolas, por comparação com o Médio Tejo e mesmo face ao território nacional (continental).

¹⁵⁸ Esta distorção do número de estabelecimentos (e principalmente do volume de emprego) criado no setor acabará por se esbater à conta de medidas legislativas produzidas no âmbito do Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social, designadamente através da Lei 110/2009 (alterada pela Lei 119/2009); consultada em http://www.dgap.gov.pt/upload/Legis/2009_1_110_16_09.pdf. Portanto, desde 1 de Janeiro de 2011 qualquer entidade patronal (seja um empresário em nome individual ou uma sociedade) está obrigada a inscrever o trabalhador na Segurança Social - mesmo no caso dos contratos verbais - a fim de serem devidamente processadas as contribuições e quotizações obrigatórias para o sistema de proteção social (a cargo da entidade patronal e do trabalhador, respetivamente), e as retenções para efeitos fiscais.

Tabela 5-5: Quocientes de localização por grupos de atividades agrícolas no Vale do Tejo face ao território continental (dados relativos a 2009)

Agrupamento de concelhos (NUTS III)		Lezíria do Tejo		Médio Tejo		Vale do Tejo	
Grupos de atividades agrícolas (CAE Rev.3)	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos do continente	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da sub-região	Quociente de localização por grupo de atividades	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da sub-região	Quociente de localização por grupo de atividades	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da região	Quociente de localização por grupo de atividades
011	1,11%	4,95%	4,45	0,81%	0,73	2,94%	2,64
012	0,62%	0,85%	1,37	0,22%	0,36	0,54%	0,87
013	0,02%	0,04%	2,06	0,01%	0,48	0,03%	1,33
014	0,53%	1,75%	3,2	0,75%	1,41	1,26%	2,37
015	0,88%	2,05%	2,32	0,35%	0,40	1,22%	1,39
016	0,30%	0,48%	1,60	0,36%	1,20	0,42%	1,41
Total	3,47%	10,11%	2,92	2,50%	0,72	6,41%	1,85

Fonte: Cálculos realizados com base em dados obtidos junto do Gabinete de Estratégia e Planeamento, do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (sob pedido nº 293/2011, de 23 de Março de 2011) que constam das Tabelas XV-1 a XV-6 (anexo XV).

Os resultados apresentados e a análise proporcionada tornam muito plausível a hipótese de existir uma aglomeração espacial de atividades agrícolas complementares entre si (agricultura e produção animal combinadas, nomeadamente), a par dos serviços relacionados com tais atividades, configurando um ‘cluster’¹⁵⁹ agrícola na região, com maior incidência na Lezíria do Tejo; onde é, assim, expectável que se registre uma maior produtividade dos respetivos estabelecimentos atendendo às economias de localização e de urbanização abordadas na secção 2.2.1 e na sub-secção 2.2.2.2.

A um nível de análise mais desagregado torna-se ainda mais vincado o elevado grau de especialização produtiva desta sub-região, reforçando a evidência a favor da hipótese de um “*polo de especialização relativa*” (Delgado e Godinho, 2002: 729)¹⁶⁰ nas culturas vegetais e animais nesta sub-região, com destaque para a cultura de arroz, cerealicultura, suinicultura, cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas ao apresentarem os valores mais elevados para o QL (Tabela III-7). Independentemente do nível de agregação, os valores apresentados em ambas as tabelas revelam que o peso do conjunto das atividades agrícolas no universo de estabelecimentos da Lezíria do Tejo equivale a 2,9 vezes o correspondente ao território continental.

5.4 Principais categorias de agentes

Neste subcapítulo são caracterizadas as categorias de agentes empresariais identificadas no subcapítulo 5.2. Posteriormente é feita uma referência sucinta aos agentes associativos (sem fins lucrativos), às instituições de crédito e às entidades reguladoras e outras que, de forma direta ou indireta, influenciam a fileira agroalimentar do Vale do Tejo em termos de capacidade de gerar valor (à Porter) por facilitarem a inovação – quer em termos de modernização tecnológica, ou por contribuírem para a diversificação de atividades que se desenrolam nas explorações agrícolas beneficiando as empresas agrícolas de economias

¹⁵⁹ O conceito de ‘cluster’ é empregue numa aceção estritamente estatística embora na vertente teórica - tal como Porter estabeleceu em *A Vantagem Competitiva das Nações* (1990, 1998) - tenha uma implicação que se interliga empiricamente com a ideia de homogeneidade dos indivíduos/unidades empresariais pertencentes a um mesmo grupo na terminologia utilizada quando o autor se refere a uma concentração espacial de atividades económicas homogéneas, interligadas numa lógica de fileira produtiva (subcapítulo 4.1).

¹⁶⁰ As autoras demonstram que o quociente de localização pode também ser interpretado como um indicador de especialização de uma dada região, para além de servir como indicador de concentração espacial de atividades. Referem, porém, que existem cuidados a ter na sua aplicação, particularmente no caso de uma região que concentre a produção de um dado bem a nível nacional (veja-se o caso de uma região mineira, conforme o exemplo exibido no seu contributo para a coletânea citada, nas pp. 739-740).

internas de variedade (Tabela 2-1)¹⁶¹; ou, ainda, porque esses agentes de suporte organizam ações de promoção direcionadas para mercados consumidores afastados da região, inclusive no estrangeiro (o caso da ViniPortugal e da Comissão Vitivinícola da Região Tejo) induzindo economias externas de organização para as empresas vitivinícolas da região.

Começa-se, então, nas secções 5.4.1 a 5.4.3 por abordar os agentes que exercem as atividades nucleares de natureza agrícola (produtores e respetivas organizações, com ou sem estatuto oficialmente reconhecido) seguindo-se na secção 5.4.4 a descrição dos agentes que exercem atividades conexas: fornecedores de fatores de produção e prestadores de serviços à agricultura. De seguida são descritas as atividades a jusante (também elas nucleares conforme foi referido no subcapítulo 5.2), começando-se pelas que genericamente se enquadram na chamada “*primeira transformação*”¹⁶² (secção 5.4.5) analisando-se o seu perfil de distribuição espacial no intuito de averiguar se tem aderência empírica a hipótese de concentração espacial (relativa) na região. Na secção 5.4.6 apresentam-se as atividades de transformação perspectivadas na produção final de bens alimentares estritamente destinados a consumo humano (indústria agroalimentar), podendo dar-se o caso de estas empresas estarem em conexão direta com os produtores e respetivas organizações caso procedam à utilização direta de produtos agrícolas - seja para transformação final, seja para um ato de pura comercialização.

Os agentes associativos (organizações públicas ou privadas sem fins lucrativos), as instituições financeiras, as entidades reguladoras, os centros de investigação, as instituições de ensino, os centros de formação profissional, os agentes promotores (de natureza empresarial) e as entidades coordenadoras e/ou promotoras de ações de desenvolvimento local (secções 5.4.7 a 5.4.9) são apresentados à margem da fileira agroalimentar dado que a natureza específica das suas atividades se situa fora do âmbito da secção A e da secção C da CAE Rev.3.

¹⁶¹ Note-se a importância do enoturismo e do turismo equestre como janelas de oportunidade para a promoção do turismo em espaço rural, em harmonia com a ideia de valorização mercantil de ativos territoriais tangíveis e não transferíveis; onde se incluirão o património histórico e cultural da região do Vale do Tejo. A “Rota dos Vinhos do Tejo”, com os seus 4 percursos (I - “Tesouro gótico”, II - “Touros e cavalos”, III - “Beira Tejo” e IV - “Tesouro Manuelino/Castelos Templários”), é bem o espelho da cooperação entre diferentes agentes (da região e fora da região, empresariais e institucionais) direcionada para a valorização deste património. Atendendo ao facto de que os associados da Rota incluem naturalmente vitivinicultores e adegas cooperativas (Tabela IX-2), e que entre os primeiros se encontram várias quintas, claramente se percebe como esta dupla categoria de agentes é indissociável do sistema de valor (Porter, 1998a) inerente à fileira agroalimentar do Vale do Tejo.

¹⁶² Acompanha-se exatamente a mesma terminologia usada no ProDeR.

5.4.1 Produtores

Trata-se de empresários em nome individual e sociedades dedicados a atividades agrícolas (divisão 01 - grupos 011 a 016, CAE Rev.3), situadas no primeiro segmento da fileira agroalimentar. Tal entendimento resulta da definição adoptada pelo Ministério da Agricultura, Desenvolvimento Rural e das Pescas quando no Despacho Normativo (DN) nº11/2010, de 20 de Abril, no seu Art.º 2º (“Definições”), alínea *c*), considera como “produtor” “*a pessoa singular ou coletiva que exerça uma ou mais atividades de produção, criação ou cultivo de produtos agrícolas, incluindo a colheita, ordenha, criação de animais e detenção de animais para fins de produção*”. Algumas destas sociedades poderão desenvolver atividades afetas a outras divisões, oficialmente reconhecidas através de registo nas Conservatórias do Registo Comercial.

A título de exemplos concretos, a *Sociedade Agrícola da Quinta da Alorna, S.A.* tem como atividade principal a viticultura (subclasse 01210, CAE Rev.3) explorando à sua conta 2.800 hectares em plena lezíria, na zona de Almeirim. Mas também produz vinho, que comercializa com marca própria através de distribuidores independentes (não dispõe de rede própria de distribuidores). Daí que a sua atividade secundária tenha o código 11021 - "Produção de vinhos comuns e licorosos " na CAE Rev.3, norma implícita nos códigos de atividades doravante referidos. É precisamente o mesmo tipo de situação que se observa noutras empresas agrícolas: sejam a *Casa Agrícola Paciência – Sociedade de Agricultura de Grupo, Lda* (com sede em Alpiarça); ou a *Agrovia – Sociedade Agro-Pecuária, S.A.* (Manique do Intendente, concelho de Azambuja) tendo esta como código principal 01500 – “Agricultura e produção animal combinadas” e secundários 11021 – “Produção de vinhos comuns e licorosos” e 11022 – “Produção de vinhos espumantes e espumosos”.

Detetam-se por estes casos, e por outros a referir oportunamente, alguns traços essenciais. Primeiramente, verifica-se que a natureza empresarial da agricultura se reflete muitas vezes numa estrutura organizacional de tipo divisional (Daft, 2007), ao passo que na agricultura tradicional apenas existe o agregado familiar (geralmente, o cabeça de casal e respetivo cônjuge). Em segundo lugar, as empresas agrícolas¹⁶³ podem fazer parte de uma estrutura

¹⁶³ Acerca do conceito de empresa toma-se por referência o entendimento expresso no Art.º 1º do *anexo à Recomendação da Comissão Europeia* (Comissão Europeia, 2003): “*Entende-se por empresa qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma atividade económica. São, nomeadamente, consideradas como tal as entidades que exercem uma atividade artesanal ou outras atividades a título*

empresarial composta por várias unidades juridicamente independentes entre si (ainda que associadas¹⁶⁴) com diferentes atividades de negócio (designadamente na esfera industrial e comercial) e um quadro próprio de pessoal incluindo uma direção autónoma – porventura, partilhando a mesma sede social. Em terceiro lugar pode suceder que no objeto social da mesma empresa constem diversas atividades complementares entre si, numa lógica de integração vertical completa. São empresas, em geral, de média dimensão (ultrapassando os 49 trabalhadores)¹⁶⁵ como é o caso da *Montebravo - Produção e Comercialização de Produtos Alimentares, S.A.* (de Torres Novas), presentes em toda a fileira agroalimentar.

Quanto às convenções relacionadas com a firma, particularmente no caso em que a atividade principal é efetivamente agricultura ou produção animal, verifica-se frequentemente a inclusão de “Casa Agrícola”, “Sociedade Agrícola” ou “Sociedade Agro-Pecuária”, podendo também acolher simplesmente o vocábulo “Agro” seguido do(s) nome(s) do(s) respetivo(s) sócio(s) gerente(s) – como a *Agro Valter & Paulo, Lda* (anexo XIX).

Existe uma outra variante na denominação para as sociedades dedicadas a atividades agrícolas que se trata da “Sociedade de Agricultura de Grupo” (SAG). A escolha destas denominações reflete práticas sociais e culturais aliadas a circunstâncias de natureza económica, dependendo de uma tradição regional (nos termos da nota de rodapé 166, incluída na presente secção) ou de um regime favorável em matéria de privilégio fiscal e acesso mais facilitado a apoios financeiros do Estado Português e da União Europeia em matéria de incentivos o associativismo agrícola. Esta é a situação típica das explorações agrícolas (incluindo as agropecuárias) reunidas sob a designação SAG, reguladas por legislação diversa, donde se destacam o Decreto-Lei (DL) n.º 49184, de 11 de Agosto de 1969, o DL n.º 513-J/79, de 26 de

individual ou familiar, as sociedades de pessoas ou as associações que exercem regularmente uma atividade económica.“

¹⁶⁴ O conceito de *empresa associada* está expresso no Art.º 3º, n.º 3 do anexo citado na nota de rodapé anterior. Assim, duas ou mais empresas são associadas se mantêm entre si uma das seguintes relações:

- a) Uma empresa detém a maioria dos direitos de voto dos acionistas ou sócios de outra empresa;
- b) Uma empresa tem o direito de nomear ou exonerar a maioria dos membros do órgão de administração, de direção ou de controlo de outra empresa;
- c) Uma empresa tem o direito de exercer influência dominante sobre outra empresa por força de um contrato com ela celebrado ou de uma cláusula dos estatutos desta última empresa;
- d) Uma empresa controla sozinha, por via de um acordo, a maioria dos direitos de voto dos acionistas ou sócios de outra. Um exemplo típico de uma empresa associada é a filial a 100%.

¹⁶⁵ No Art.º 2º do citado anexo considera-se como pequena empresa aquela que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros (para a “microempresa” os limiares são menos de 10 pessoas e não exceder os 10 milhões de euros). Uma média empresa é aquela que possua entre 50 e menos de 250 trabalhadores e cujo volume de negócios anual não exceda 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não exceda 43 milhões de euros.

Dezembro (relativo às modalidades de integração *completa* ou *parcial*) e o DL nº 336/89, de 4 de Outubro, que estipula os objetivos que estão na base deste “importante instrumento de desenvolvimento, modernização e eficácia das explorações agrícolas” (citado do respetivo preâmbulo).

Do Art.º 1º do DL nº 336/89 retém-se que as SAG “são sociedades civis sob a forma de sociedade por quotas tendo por objeto a exploração agrícola ou agropecuária realizada por um número limitado de agricultores, *os quais põem em comum a terra, os meios financeiros e ou outros fatores de produção e asseguram conjuntamente a gestão da empresa e as suas necessidades em trabalhos*, em condições semelhantes às que se verificam nas explorações de carácter familiar”. É, pois, notória a preocupação do legislador em fomentar o associativismo a fim de criar massa crítica para a sustentabilidade económica das explorações familiares¹⁶⁶, aliás confirmado nos objetivos inscritos no Art.º 2º:

“As SAG visam essencialmente promover e facilitar o emparcelamento de explorações e ou evitar a sua divisão, a constituição de empresas agrícolas física e economicamente bem dimensionadas, o aperfeiçoamento técnico e uma maior eficácia das condições de produção e organização do trabalho, por forma a proporcionar aos sócios a melhoria da sua situação económica, social e profissional.”

Tal como já se encontrava previsto no DL nº 513-J/79 e posteriormente veio a ser explicitado de forma mais rigorosa no DL nº 336/89, estas sociedades podem ter duas modalidades que não são neutras do ponto de vista do acesso aos apoios financeiros ao setor. Assim, tem-se a chamada “*integração completa*” quando o projeto visa criar uma nova empresa através da fusão de explorações já existentes ou de parte delas, ou evitar que venha a ocorrer a sua partilha por ato de alienação. Em alternativa, aplica-se a “*integração parcial*” quando se pretende criar uma unidade económica para a prestação de serviços exclusivamente destinados às explorações associadas, enquadrando atividades e ou operações de produção, transformação e comercialização.

O DL 336/89 prevê que “*os sócios deverão, todos eles, ser agricultores a título principal ou exclusivo*, exercendo a sua atividade nessas condições na sociedade, passando essa a constituir uma das características essenciais das sociedades de agricultura de grupo, aferidora da sua natureza especial.” (citado do preâmbulo, itálico nosso). Mais em pormenor, no seu Art.º 3º,

¹⁶⁶ É vulgar na região do Vale do Tejo uma SAG funcionar como uma empresa constituída por membros de uma mesma família (cônjuges, pais e filhos ou irmãos) que procuram reunir sob a mesma gerência a exploração agrícola de parcelas transmitidas por via de heranças dos respetivos ascendentes (particularmente, no caso da herança indivisa).

nº 1, alínea a) o legislador esclarece que os sócios deverão ser “pessoas singulares, maiores, agricultores a título principal e dotados de capacidade profissional bastante”. Sobre o conceito de “agricultor a título principal” toma-se por referência o enunciado no Art.º 2º do DL nº 81/91, de 19 de Fevereiro, relativo à transposição do Regulamento (CEE) n.º 797/85 visando a eficácia das estruturas agrícolas. Designadamente:

“A pessoa singular cujo rendimento proveniente da exploração agrícola é igual ou superior a 50% do seu rendimento global e que dedica mais de 50% do seu tempo total de trabalho à mesma exploração, entendendo-se não poder reunir estes requisitos toda a pessoa que exerça uma atividade que ocupe mais de metade do horário profissional de trabalho que, em condições normais, caberia ao trabalhador a tempo inteiro dessa profissão;

A pessoa coletiva que, nos termos do respetivo estatuto, tem exclusivamente por objeto a atividade agrícola e cujos administradores ou gerentes, obrigatoriamente pessoas singulares e sócios da pessoa coletiva, dediquem mais de 50% do seu tempo total de trabalho à exploração onde exercem a atividade agrícola, dela auferindo, no mínimo, 50% do seu rendimento global e desde que detenham, no seu conjunto, pelo menos, 10% do capital social.”

Quanto à “capacidade profissional bastante” o entendimento expresso neste DL nº 81/91 é o seguinte¹⁶⁷:

“Estar habilitado com curso superior, médio, técnico-profissional nos domínios da agricultura, silvicultura ou pecuária, ou curso equivalente reconhecido para o efeito pelo Ministério da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas (MADRP);

Ter frequentado com aproveitamento um curso de formação profissional para empresários agrícolas da responsabilidade do MADRP ou outro curso equivalente reconhecido por aquele Ministério;

Ter trabalhado por um período não inferior a três anos na agricultura, silvicultura ou pecuária como empresário agrícola, assalariado ou em regime de mão-de-obra familiar nos cinco anos anteriores à candidatura;

No caso de pessoas coletivas, os administradores ou gerentes, responsáveis pela exploração, reunirem um dos requisitos referidos nas alíneas anteriores.”

Por último, são classificados como produtores agrícolas aquelas pessoas, singulares ou coletivas, que tenham por atividade principal a exploração de viveiros de flores ou de sementes para horticultura, bem como a produção de relva para jardins (ambas integradas no grupo 016); não devendo estas serem confundidas com os serviços de jardinagem, que estão excluídos da divisão 01 da CAE Rev.3.

¹⁶⁷ Este entendimento foi posteriormente adaptado sem alterações substantivas pela Portaria nº 811/2004, publicada no Diário da República, volume I – série B, de 15 de Julho, que aprovou o “Regulamento de aplicação da medida 1 - Modernização, reconversão e diversificação das explorações agrícolas”, do Programa Operacional Agricultura e Desenvolvimento Rural, abreviadamente designado por “Programa AGRO” – substituído, em 2008, pelo ProDeR.

5.4.2 Organizações e agrupamentos de produtores

As organizações de produtores (OP) são um ator cujo protagonismo se fica a dever, em larga medida, ao estabelecimento da “*organização comum de mercado*” (OCM). Em termos de legislação comunitária a OCM foi instituída através do Regulamento nº 2200/96, que fixa as regras de organização do mercado no setor da frutas e produtos hortícolas visando reforçar a concentração da oferta e o papel ativo das organizações de produtores para o efeito - enunciando os princípios gerais de reconhecimento e regime de apoio a conceder às OP - e do atual Regulamento (CE) nº 1234/2007 do Conselho da União Europeia¹⁶⁸, designado por *Regulamento “OCM única”* (publicado no Jornal Oficial L 299 de 16.11.2007, p.1)¹⁶⁹.

O Regulamento “OCM única” estabelece um quadro transversal e uniforme de regras de reconhecimento de OP em cumprimento do estipulado no Tratado que institui a Comunidade Europeia - designadamente (Art.ºs 32º a 34º na versão consolidada de 2002) preconizando a implementação de “*uma organização comum dos mercados agrícolas (OCM)*” em coerência com a criação de um “mercado comum” prevista nos seus “princípios” (Art.º 2º). Aliás, logo no primeiro dos considerandos daquele Regulamento é referido o seguinte:

“O funcionamento e o desenvolvimento do mercado comum dos produtos agrícolas deverão ser acompanhados do estabelecimento de uma política agrícola comum («PAC») que inclua, em particular, uma organização comum dos mercados agrícolas («OCM») que pode, de acordo com o artigo 34º do Tratado, assumir formas diversas, consoante o produto.”

Procura-se, assim, fomentar a concentração da produção para tirar partido da “*economia de escala em estruturas comuns de escoamento da produção, nomeadamente a armazenagem*”, ao mesmo tempo que se incentiva os produtores a fasearem a colocação das suas produções no mercado por via de um “*aprovisionamento mais regular do mercado*” - citado do Despacho Normativo (DN) nº 11/2010 emitido Ministério da Agricultura, do Desenvolvimento Rural e das Pescas (MADRP) -, em prol do “*desenvolvimento racional da produção agrícola e da utilização óptima dos fatores de produção*” (Art.º 33º do Tratado).

¹⁶⁸ Documento disponível em: http://www.gpp.pt/MA/PO_FH/Reg_1234_cons.pdf [último acesso em Dezembro de 2010].

¹⁶⁹ De forma resumida, a “OCM única” visa: harmonizar as regras de comercialização e as condições de produção na defesa do consumidor e da protecção do meio ambiente (“Título II, capítulo I” do respetivo Regulamento), incluindo o comércio com países terceiros (“Parte III”); regular a intervenção no mercado (“Parte II”) sem esquecer as necessárias regras de concorrência a que se submetem não apenas as empresas como também os Estados Membros (“Parte IV”) e o regime de ajudas à produção (incluindo preços de intervenção para os diversos produtos agrícolas de origem vegetal e animal).

Pelo que, sem perder de vista o desígnio de “*um elevado nível de protecção e de melhoria da qualidade do ambiente*” (inscrito nos “princípios” do Tratado, Art.º 2º):

“As organizações de produtores devem ter como objeto principal a concentração da oferta e a colocação no mercado da produção dos seus membros e desenvolver também, pelo menos, um dos seguintes objetivos: assegurar a programação da produção e a adaptação desta à procura, nomeadamente em termos de qualidade e de quantidade; otimizar os custos de produção e estabilizar os preços na produção. Devem ainda ter como objetivo a aplicação de práticas de cultivo, técnicas de produção e práticas de gestão dos resíduos respeitadoras do ambiente, nomeadamente para proteger a qualidade das águas, do solo e da paisagem e para preservar ou fomentar a biodiversidade.” (Art.º 3º do DN supra referido)

Em ordem a assegurar o cumprimento destes e dos demais objetivos a que se reporta a OCM única estão previstos os chamados “programas operacionais” (Art.º 103º-C do Regulamento “OCM única”)¹⁷⁰ cujas normas mais recentes de aplicação constam do Regulamento (CE) n.º 1580/2007 da Comissão Europeia no qual se prevê a necessidade de cada Estado Membro elaborar a respetiva estratégia nacional de sustentabilidade para esses mesmos programas (conforme o ponto 34 dos seus “considerandos”):

“É necessário estabelecer disposições que determinem o âmbito e a estrutura da estratégia nacional de sustentabilidade para os programas operacionais e do quadro nacional para as ações ambientais. O objetivo é otimizar a atribuição dos recursos financeiros e melhorar a qualidade da estratégia.”

Este regulamento, a par do Regulamento (CE) n.º 361/2008 do Conselho, serve de moldura jurídica para a conceção da “estratégia nacional” de qualquer Estado Membro conforme a citação anterior, “*reservando assim para as organizações de produtores um papel fundamental no que respeita à diminuição do impacte ambiental da produção de frutas e hortícolas, mitigando as suas externalidades negativas, melhorando a eficiência no uso e gestão da água e desenvolvendo práticas de cultivo ambientalmente sustentáveis*” (Portaria n.º 1325/2008, do MADRP)¹⁷¹.

Nesta portaria, destinada a estabelecer as regras nacionais complementares relativas aos programas operacionais e respetivos fundos operacionais e à assistência financeira, são

¹⁷⁰ Nos termos deste artigo, os ditos programas operacionais deverão contemplar dois ou mais objectivos de acordo com a seguinte lista: *a)* planeamento da produção; *b)* melhoramento da qualidade dos produtos; *c)* desenvolvimento da valorização comercial dos produtos; *d)* promoção dos produtos, seja no estado fresco ou transformados; *e)* medidas ambientais e métodos de produção respeitadores do ambiente, incluindo a agricultura biológica; *f)* prevenção e gestão de crises relativamente aos mercados das frutas e produtos hortícolas (incluindo as retiradas do mercado, a colheita em verde ou a não colheita de frutas e hortícolas, a promoção e a comunicação, as medidas de formação, o seguro de colheitas. Além destes, pelo disposto no Art.º 122º, alínea *c*, contemplam-se também: *i)* a programação da produção e a adaptação desta à procura em qualidade e quantidade; *ii)* a concentração da oferta e colocação da produção dos membros produtores no mercado; *iii)* a optimização dos custos de produção e estabilização dos preços na produção.

¹⁷¹ Publicada no Diário da República, 1ª série – nº 224, de 18 de Novembro.

enunciadas as ações e medidas elegíveis que poderão constar dos ditos programas estando agrupadas em 8 categorias distintas (com a alteração introduzida pela Portaria n.º 1247/2009, publicada no *Diário da República*, 1ª série, n.º 198 de 13 de Outubro):

1. *Ações de planeamento da produção* (10, no total), entre as quais a instalação de equipamento específico para rega e das estações meteorológicas;
2. *Ações de melhoria da qualidade dos produtos* (8), incluindo a aquisição de equipamentos de rastreabilidade¹⁷², a construção de laboratórios e a certificação de qualidade;
3. *Ações destinadas a melhorar a comercialização* (8), entre as quais o equipamento informático específico, a promoção comercial e a realização de estudos de mercado e planos estratégicos de comercialização;
4. *Produção experimental* (7), incluindo a instalação de campos de ensaio e a assistência técnica a projetos de experimentação;
5. *Ações de formação* (5), incluindo a produção biológica e a produção integrada (conceitos abordados no anexo XVI);
6. *Medidas de prevenção e gestão de crises*: retiradas do mercado (Art.º 5º, da Portaria n.º 1325/2008) e atividades de promoção e comunicação destinadas à prevenção de crises;
7. *Ações ambientais* (9), com destaque para a poupança de água através da reconversão ou modernização de sistemas de rega e para a utilização de plásticos biodegradáveis;
8. *Outros tipos de ações*: fusões e despesas gerais.

Relativamente às “*condições gerais de reconhecimento das organizações de produtores*” (Art.º 4º do DN n.º 11/2010) merecem destaque para efeitos de uma definição rigorosa acerca da natureza funcional deste agente económico da fileira agroalimentar:

- As formas jurídicas permitidas;

¹⁷² A *rastreabilidade* refere-se à “capacidade de detectar a origem e de seguir o rasto de um género alimentício, de um alimento para animais, de um animal produtor de géneros alimentícios ou de uma substância, destinados a ser incorporados em géneros alimentícios ou em alimentos para animais, ou com probabilidades de o ser, ao longo de todas as fases da produção, transformação e distribuição” – citação do ponto 15, do Art.º 3º do Regulamento (CE) n.º 1782/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 28.01.2002 sobre segurança alimentar. Face ao exposto no Art.º 18º, a rastreabilidade deverá ser “assegurada” pelos operadores das empresas do setor alimentar e do setor dos alimentos para animais, garantindo o funcionamento da livre circulação dos alimentos para consumo humano (“géneros alimentícios”, nos termos do Art.º 2º) e animal e, em última análise, o bem-estar do consumidor final no mercado interno da Comunidade Europeia.

- Os recursos obrigatórios ao dispor de uma OP;
- O número mínimo admissível de “membros produtores” e volume mínimo de produção comercializada;
- Os limites impostos a cada membro para efeito de quota máxima do capital social ou percentagem dos direitos de voto.

Seguindo a respetiva sequência, são admissíveis as seguintes *formas jurídicas* de pessoas coletivas (nº 1 do Art.º 4º do DN nº 11/2010):

- a) Sociedade comercial por quotas;
- b) Sociedade comercial anónima, devendo as ações ser nominativas;
- c) Sociedade civil sob forma comercial;
- d) Cooperativa agrícola;
- e) Sociedade de agricultura de grupo — integração parcial (SAG-IP);
- f) Agrupamento complementar de exploração agrícola (ACEA);
- g) Agrupamento complementar de empresas.

As três primeiras formas jurídicas regem-se pelo Código das Sociedades Comerciais sendo que a sociedade civil sob forma comercial “não tem por objeto a prática de uma atividade de natureza comercial ou industrial, pelo que não é considerada comerciante, nos termos do Art.º 13º do Código Comercial. Pode, todavia, adotar um dos tipos societários previstos no Código das Sociedades Comerciais (nº 4 do art.º 1º do referido diploma).”¹⁷³

A cooperativa agrícola será objeto de análise na secção seguinte dada a especificidade do regime jurídico das organizações de natureza cooperativa. Quanto às restantes formas jurídicas serve de referência para efeitos de enquadramento jurídico o DL nº 336/89, já invocado a respeito da explicação que foi dada acerca das SAG (na categoria dos “Produtores”). Configuram situações em desuso, segundo as testemunhas consultadas, dispensando-se a sua análise.

Em termos de *recursos obrigatórios* impostos legalmente às OP para o respetivo reconhecimento no âmbito das ajudas comunitárias ao setor agrícola, está estipulado que “as organizações de produtores devem dispor de pessoal, infraestruturas e equipamentos necessários para assegurarem a armazenagem e comercialização dos produtos dos seus membros” (Art.º 4, n.º 3 do DN nº 11/2010).

¹⁷³ Informação adaptada do portal electrónico do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, acedido em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=473> [último acesso em Janeiro de 2011].

Quanto ao *número mínimo admissível* de “*membros produtores*”¹⁷⁴ e ao “*volume mínimo de produção comercializada*”¹⁷⁵ deve ser tido em atenção o anexo I do DN n.º 11/2010 onde constam os valores mínimos consoante as culturas. Assim, para ser reconhecida uma organização de produtores de fruta e hortícolas serão necessários, pelo menos, 5 membros produtores e esta deverá alcançar um volume mínimo de 1.000.000€ para efeitos de produção comercializada. No caso dos cereais, os limiares são 12 membros produtores e 6.000 toneladas/ano.

Dos *limites impostos a cada membro produtor em termos de quota máxima do capital social ou percentagem dos direitos de voto* o DN n.º 11/2010 estabelece a impossibilidade de algum dos membros produtores deter direta ou indiretamente¹⁷⁶ mais de um terço do capital social ou dos direitos de voto, podendo a mesma ascender a 49% na condição de o aumento se traduzir em idêntico acréscimo na contribuição do membro produtor em causa para o volume de produção comercializada pela organização a que pertence – cf. Art.º 6º, alínea g).

As OP terão de ser oficialmente reconhecidas pela Direção Regional de Agricultura e Pescas de Lisboa e Vale do Tejo (DRAPLVT) ao abrigo do DN n.º 11/2010 e da legislação comunitária aplicável de forma a poderem beneficiar das ajudas financeiras previstas na PAC; com destaque para o Regulamento (CE) n.º 361/2008, de 14 de Abril, que altera o Regulamento (CE) n.º 1234/2007 através da introdução da secção IV-A relativa às ajudas no setor das frutas e produtos hortícolas, “na qual se disciplinam os fundos operacionais e os programas operacionais” (Portaria n.º 1325/2008, preâmbulo)¹⁷⁷.

¹⁷⁴ Por *membro produtor* entende-se o produtor membro de uma organização de produtores que comercializa os produtos resultantes da sua atividade agrícola através dessa organização (alínea b) do Art.º 2º do DN 11/2010). O *produtor* é tido no presente Diploma como a pessoa singular ou coletiva que exerça uma ou mais atividades de produção, criação ou cultivo de produtos agrícolas, incluindo a colheita, ordenha, criação de animais e detenção de animais para fins de produção (alínea c), *idem*).

¹⁷⁵ Considera-se como *volume de produção comercializada* a produção comercializada anualmente pela organização de produtores proveniente das explorações agrícolas dos seus membros. Entende-se por exploração agrícola o conjunto das unidades de produção geridas por um produtor situadas no território nacional (alíneas d) e a) do Art.º 2º do Despacho).

¹⁷⁶ A *detenção indireta* do capital social refere-se à detenção de quotas ou de direitos de voto por ascendentes, descendentes ou cônjuges, ou ainda por outras entidades nas quais os membros produtores detenham uma participação (Art.º 6º, n.º 3).

¹⁷⁷ A Portaria fala em “produtos agrícolas” mas rigorosamente o Regulamento em causa refere “produtos hortícolas”, o que salvo melhor interpretação pode significar uma extrapolação ensaiada, então, pelo Estado Português para outras culturas dentro do que se entende por produtos agrícolas (conforme foi analisado no subcapítulo 5.2).

Enquanto agentes da fileira agroalimentar, as OP são responsáveis pela comercialização da matéria-prima (destinada à agroindústria) e do produto final (para os setores agroalimentar e da grande distribuição), constituindo o elo de ligação entre os membros produtores e aqueles agentes situados a jusante - respeitando a legislação vigente; designadamente nos termos previstos no Art.º 6º, n.ºs 1, 2 e 4 do DN nº 11/2010. No âmbito da CAE Rev.3 as OP são tipicamente classificadas na divisão 46 – grupo 462: "Comércio por grosso de produtos agrícolas brutos e animais vivos". Poderão, também, fornecer os fatores de produção aos seus membros o que ajuda a perceber a razão pela qual algumas delas aparecem registadas na divisão 46 – grupo 467: "Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos não especificados".

Estatutariamente, as OP intervêm diretamente na produção, fixando quotas e controlando os processos de produção nas explorações dispondo de um quadro de pessoal técnico especializado, a tempo integral, subordinado a uma direção mandatada por período de tempo limitado pela respetiva assembleia-geral (nos termos previstos nos respetivos estatutos, consoante a forma jurídica adotada). Aos elementos dessa direção compete representar os interesses dos membros produtores na negociação com os agentes económicos a jusante da fileira. Daí que possam estar registadas com outros códigos de CAE, nomeadamente da divisão 01. São os casos das seguintes entidades: *Globalmilho - Agrupamento de Produtores de Cereais, Lda* (código 01111 – Cerealicultura, excepto arroz), *Frutomaior - Organização de Produtores Hortofrutícolas, Lda* (01130 – Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos), *Hortas de Santa Maria, Organização de Produtores de Hortofrutícolas, S.A.* e *Tomaterra - Organização de Produtores de Tomate, CRL* (idem).

Os *agrupamentos de produtores* têm a particularidade de eventualmente não possuírem um quadro de pessoal remunerado, afigurando-se uma pura associação juridicamente independente, constituída com o único propósito de alcançar escala suficiente (em área cultivada e/ou número de membros) preenchendo as condições obrigatórias impostas pela União Europeia no acesso a apoios comunitários destinados ao seu setor. Até à publicação do DN nº 11/2010 estas entidades gozavam de reconhecimento oficial ao abrigo do DN nº 23/2005 para os setores do arroz e das culturas arvenses¹⁷⁸, dos bovinos, ovinos e caprinos. A

¹⁷⁸ Culturas arvenses engloba cereais, oleaginosas, proteaginosas, batata, horticultura extensiva e tabaco.

partir de então, passaram a estar sujeitos a um regime transitório, de adaptação às regras aplicáveis às OP¹⁷⁹; nomeadamente em matéria de capacidade de armazenagem (Art.º 17º).

5.4.3 Cooperativas Agrícolas

Relativamente às cooperativas agrícolas registe-se, à partida, o facto de estas traduzirem “o maior e o mais diversificado conjunto de cooperativas do País em função do seu peso no número total de cooperativas existentes, pelo volume de vendas e pelo nível de emprego por que é responsável e pelo número de agricultores membros que representa nos setores produtivos e estrategicamente mais relevantes” (DL n.º 335/99 de 20 de Agosto).

Para além do Código Cooperativo, estas entidades cooperativas regem-se pelo citado Decreto-Lei (DL) e têm por objeto (cf. Art.º 2º) um vasto leque de funções que em larga medida se assemelham às previstas para as organizações de produtores: produção (agrícola, agropecuária e florestal); aprovisionamento e escoamento de bens provenientes das explorações dos seus membros; gestão dos fatores de produção destinados a estes, assim como a disponibilidade de serviços de vária índole; gestão e utilização da água de rega, administração, exploração e conservação das respetivas obras e equipamentos de rega, que a lei preveja poderem ser administradas ou geridas por cooperativas.

A citação seguinte demonstra que estas entidades empresariais devem ser encaradas, no plano hipotético, como um ator relevante do desenvolvimento territorial, particularmente em áreas predominantemente rurais (adaptado do Art.º 4º do DL supra referido):

“Como atividades complementares ou conexas das atividades agrícolas, (...), podem as cooperativas agrícolas realizar atividades de apoio às explorações agrícolas, ao desenvolvimento de produtos de qualidade, ao desenvolvimento sustentável das florestas, ao desenvolvimento tecnológico e experimentação agroflorestal, ao desenvolvimento de serviços agrorurais, à requalificação ambiental e à valorização do ambiente e do património rural e à promoção de ações e projetos integrados de desenvolvimento agrícola e rural. Para a realização das atividades [atrás referidas], podem as cooperativas agrícolas participar em programas de intercooperação e estabelecer parcerias com organismos públicos ou particulares de economia social, nomeadamente cooperativas, ou com organismos autárquicos, para o que podem criar ou integrar-se em estruturas locais, regionais, nacionais ou internacionais que potenciem ou executem ações de desenvolvimento sustentável das suas comunidades, constantes de políticas aprovadas pelos seus membros.”

¹⁷⁹ No DN n.º 11/2010 é assumida pelo MADRP a necessidade de harmonizar a designação utilizada em Portugal, “organização” ou “agrupamento”, com a que consta do Regulamento (CE) n.º 1234/2007. Pelo que são integrados no regime das organizações de produtores os “agrupamentos” que, com a exceção das frutas e hortícolas frescos, têm presença marcante noutros setores. São os exemplos das culturas arvenses e arroz ou da carne de bovino, de ovino e de caprino, reconhecidas oficialmente num passado mais recuado (pelo DN n.º 23/2005, de 7 de Abril). Este despacho não abrange o setor das frutas e produtos hortícolas, o qual se rege pela Portaria n.º 1266/2008, de 5 de Novembro (publicada no *Diário da República*, 1ª série, n.º 215). As condições gerais de reconhecimento vigentes nos dois diplomas são, no essencial, as mesmas.

A natureza agrícola de uma cooperativa decorre da verificação cumulativamente de duas condições (Art.º 19º): *i*) ter no seu objeto pelo menos uma atividade especificamente tida como agrícola; *ii*) ter um número de associados inscritos em atividades agrícolas superior a metade do número total de associados. Estes associados são eles próprios “produtores” na segmentação que se estabeleceu, sendo que o conceito de “agricultor” implícito é o estabelecido no DL nº 81/91 a respeito do “*agricultor a título principal*”.

Por adega cooperativa entende-se uma “*empresa que se dedica à elaboração, ao estágio e/ou à comercialização de vinhos*”¹⁸⁰. O adjetivo “cooperativa” resulta do estatuto que presidiu à constituição deste tipo de empresas que enquanto casos particulares de cooperativas agrícolas se regem, também, pelo Código Cooperativo - incluindo como tal na sua denominação a sigla “CRL” (“Cooperativa de Responsabilidade Limitada”)¹⁸¹.

Para efeitos de tipificação das atividades exercidas pelos diversos agentes que compõem a fileira agroalimentar, as adegas cooperativas exercem uma atividade industrial que se inicia com a transformação da uva (vinificação) entregue pelos respetivos cooperadores e se estende até à destilação no âmbito da vinicultura (divisão 11; subclasse 11021 – “Produção de vinhos comuns e licorosos”/CAE Rev.3).

Quanto ao papel que estes agentes poderão desempenhar na promoção do desenvolvimento regional, as entrevistas realizadas permitem extrair algumas ilações de natureza empírica complementadas com a apreciação do grau de associação entre as dimensões estabelecidas para a inovação e alguns fatores (específicos e/ou externos à região), particularmente a possível existência de “*Parcerias com agentes do setor (incluindo associações empresariais e organizações de produtores/cooperativas)*” – integradas na dimensão “*Fatores institucionais*”, porventura específicos e/ou externos à região de referência (Tabela 4-3).

¹⁸⁰ A definição foi adaptada do portal eletrónico do Instituto da Vinha e do Vinho, disponível em: <http://www.ivv.min-agricultura.pt/np4/155> [acedido em Novembro de 2010].

¹⁸¹ A título ilustrativo vide o enunciado de alguns artigos dos *Estatutos da Adega Cooperativa do Cartaxo, C.R.L.* (gentilmente facultados pela sua Direção, na pessoa do Eng.º Pedro Gil, enólogo), exibidos no anexo V, na medida em que são elucidativos acerca da natureza destas entidades empresariais. É de agradecer à mesma pessoa, à data ligado à direção do Museu Rural da Vinha e do Vinho (Cartaxo) o gentil convite para assistir à inauguração daquele espaço de cultura rural após assinaláveis obras de remodelação (anexo XVIII).

5.4.4 Fornecedores de fatores de produção e prestadores de serviços à agricultura

Na sua atividade corrente estas empresas comercializam alimentos para animais (rações), produtos de fitofarmácia¹⁸², além diverso equipamento básico essencial à atividade agrícola e de produção animal.

Alguns exemplos dos avanços tecnológicos significativos registados no setor agrícola devem-se a estes fornecedores – tal como Pavitt (1984) dá conta – tendo-se vulgarizado na última década o emprego de tratores equipados com potentes focos de iluminação e aparelhos de navegação por satélite; bem como de instrumentos de rega de precisão incluindo pivôs¹⁸³ e fitas de rega controlada auxiliados por sondas que medem o nível de humidade no solo emitindo a informação recolhida para a uma estação meteorológica computadorizada. Esta regista e envia instruções por GPS para o sistema atuar automaticamente por electroválvulas em função das necessidades de rega e consoante a hora do dia – sobretudo, de madrugada para usufruir das tarifas diárias mais baixas no consumo de eletricidade. A evolução tecnológica no universo das TIC e da engenharia agrónoma permite, pois, controlar com rigor científico as necessidades de rega das diferentes culturas, a ponto de tornar solos arenosos em solos aptos para a cultura de regadio (como sucede com a cultura do milho, nos terrenos agrícolas do concelho da Golegã).

Entre os serviços prestados ao setor os exemplos mais vulgares são: *i)* o fornecimento de ‘software’ de gestão para a agricultura¹⁸⁴; *ii)* a realização de análises químicas às terras e águas para fins agrícolas onde se destacam a Unidade de Investigação de Ambiente e

¹⁸² Os produtos fitofarmacêuticos são “as substâncias activas e as preparações contendo uma ou mais substâncias ativas que sejam apresentadas sob a forma em que são fornecidas ao utilizador e se destinem a: proteger os vegetais ou os produtos vegetais contra todos os organismos prejudiciais ou a impedir a sua ação, (...); exercer uma ação sobre os processos vitais dos vegetais, desde que não se trate de substâncias nutritivas (por exemplo, os reguladores de crescimento); assegurar a conservação dos produtos vegetais, desde que tais substâncias ou preparações não sejam objeto de disposições especiais do Conselho ou da Comissão relativas a conservantes; destruir os vegetais indesejáveis ou destruir partes de vegetais, reduzir ou impedir o crescimento indesejável dos vegetais.” – *cf.* Diretiva 91/414/CEE do Conselho, de 15 de Julho de 1991, publicada no Jornal Oficial L 230 de 19.08.1991, p.1; acedido em: <http://eur-lex.europa.eu> [consultado em Março de 2011].

¹⁸³ Trata-se de um instrumento de rega cuja forma depende do local e da cultura em que for empregue, existindo desde mecanismos fixos - normalmente utilizados em estufas - a móveis, para culturas ao ar livre. Surgiram na agricultura associados à necessidade de racionalizar o uso da água.

¹⁸⁴ No seguimento do trabalho de campo constatou-se que algumas entidades inquiridas (Carlos Ferreira – Produtos Hortofrutícolas, Lda; a Casa Agrícola Irmão Raposo, SA; Casal Branco – Sociedade de Vinhos SA; a Cadova – Cooperativa Agrícola do Vale de Arraiolos, Crl; e a Agrotejo - União Agrícola do Norte do Vale do Tejo) tinham em comum o facto de serem utilizadores do mesmo software de gestão. A empresa distribuidora obteve o estatuto de PME Líder, no âmbito do Programa FINCRESC, do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (código L10-01275BPI). Este facto foi confirmado, após testemunho verbal prestado por um responsável da empresa, durante a edição de 2010 da Feira Nacional da Agricultura.

Recursos Naturais¹⁸⁵, o Instituto Superior de Agronomia e a Escola Superior Agrária de Santarém; iii) a certificação de segurança alimentar de acordo com o protocolo HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Points*, traduzido vulgarmente por *Análise dos Perigos e os Pontos Críticos de Controlo*), em conformidade com o Regulamento (CE) n.º 852/2004 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 29 de Abril, relativo à higiene dos géneros alimentícios¹⁸⁶.

Do primeiro dos seus “considerandos” retira-se o propósito fundamental deste Regulamento:

“A procura de um elevado nível de proteção da vida e da saúde humanas é um dos objetivos fundamentais da legislação alimentar, tal como se encontra estabelecida no Regulamento (CE) n.º 178/2002¹⁸⁷. Este regulamento estabelece igualmente os princípios e definições comuns para a legislação alimentar nacional e comunitária, incluindo o objetivo de alcançar a livre circulação dos alimentos na Comunidade.”

A necessidade de se estender este Regulamento à “produção primária”¹⁸⁸ é assumida como fundamental para proteger os consumidores, no plano da concretização do Mercado Único que impõe a livre circulação de produtos agrícolas e, bem assim, a uniformização de regras de segurança alimentar e controlo sanitário nas diversas empresas da fileira agroalimentar em todos os Estados Membros, como se dá conta no 8.º e 10.º “considerandos”:

“É necessária uma abordagem integrada para garantir a segurança alimentar desde o local da produção primária até à colocação no mercado ou à exportação, inclusive. Todos os operadores de empresas do sector alimentar ao longo da cadeia de produção devem garantir que a segurança dos géneros alimentícios não seja comprometida. (...) Os riscos alimentares presentes a nível da produção primária devem ser identificados e controlados adequadamente, a fim de assegurar a consecução dos objetivos do presente regulamento. Todavia, em caso de fornecimento direto de pequenas quantidades de produtos da produção primária pelo operador da empresa do sector alimentar que os produz ao consumidor final ou a um estabelecimento local de venda a retalho, é adequado proteger a saúde pública através da legislação nacional, em especial devido à relação estreita entre o produtor e o consumidor.”

¹⁸⁵ Esta unidade sucedeu ao Laboratório Químico Agrícola Rebelo da Silva, criado em 1948 e extinto em 1993 (no quadro da reestruturação do Ministério da Agricultura, do Desenvolvimento Regional e das Pescas), integrando as suas funções e competências segundo a Lei Orgânica do Instituto Nacional de Investigação Agrária (INIA) aprovada pelo DL n.º 101/93, de 2 de Abril.

¹⁸⁶ Publicado no Jornal Oficial (JO) da União Europeia L 139, de 29 de Abril de 2004, veio a ser alterado pelo Regulamento (CE) n.º 1019/2008, de 17 de Outubro, da Comissão das Comunidades Europeias. Disponível em: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:PT:PDF> [acedido em Dezembro de 2010]

¹⁸⁷ O Regulamento (CE) n.º 178/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 28 de Janeiro de 2002, determina os princípios e normas gerais da legislação alimentar, cria a Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos e estabelece procedimentos em matéria de segurança dos géneros alimentícios (JO L 31 de 1.2.2002, p. 1). Posteriormente foi alterado pelo Regulamento (CE) n.º 1642/2003 (JO L 245 de 29.9.2003, p.4).

¹⁸⁸ No Art.º 2.º do Regulamento (“Definições”) é referido que a “produção primária” inclui a que provem da agricultura, da pecuária, da caça e da pesca. As “disposições gerais de higiene aplicáveis à produção primária e operações conexas” estão elencadas no anexo I do Regulamento.

Os serviços de veterinária naturalmente também se incluem nesta categoria (secção M - Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares da CAE Rev.3, código 75000). Quanto a fornecedores notáveis no mercado nacional, em matéria de adubos e produtos fitofarmacêuticos, foi identificada a *Sapex Agro, S.A.* e a *Syngenta Crop Protection, Ltd*, sendo esta uma empresa multinacional que opera em vários países.

5.4.5 Empresas agroindustriais (ou agroindústrias)

5.4.5.1 Caracterização funcional.

A sua atividade enquadra-se nas indústrias alimentares e de bebidas (CAE Rev.3) consistindo na transformação da matéria-prima de origem agrícola (disponibilizada pelos agricultores e suas organizações) em produtos destinados ao consumo humano ou animal (produto final) ou a servirem como produtos intermédios i.e. “não diretamente consumidos e destinados a ser integrados na cadeia produtiva doutras atividades da secção C [indústrias transformadoras]. As atividades desta divisão [divisão 10 – indústrias alimentares] estão relacionadas com diferentes tipos de produtos: carne, peixe, produtos hortícolas, óleos, gorduras, leite, produtos lácteos, farinhas, massas, pão, bolos e outros produtos para consumo humano e animal” (INE, 2007).

As atividades agroindustriais abarcam um rol extenso de processos, genericamente descritos na CAE Rev.3 (INE, 2007) em subclasses específicas: receção do produto em cais, conferência e controlo de qualidade (por amostragem), abate/fabricação/produção, congelação/conservação/preparação, embalamento e rotulagem para posterior venda com destino ao consumo humano ou animal.

Como exemplo de uma agroindústria vocacionada para a produção de bens de consumo animal é de mencionar a *Agrolex – Rações, Lda* (Vila Chã de Ourique, concelho do Cartaxo) – subclasse 10912 – “Fabricação de alimentos para animais de criação (exceto para aquicultura)”. Em relação aos bens alimentares de consumo humano, concretamente na indústria do tomate, merece especial menção a *Sugal-Idal – Indústrias de Alimentação, SA*, uma vez que se trata de um grande produtor europeu de concentrado de tomate, com sede em Benavente, que se dá a conhecer mais em pormenor adiante nesta secção. Outro exemplo notável, mas ligado à indústria de carnes, é a *Nobre – Alimentação, S.A.* (CAE 10130 – “Fabricação de produtos à base de carne”) estabelecida com uma unidade fabril em Rio Maior; bem como a *Sumol-Compal, S.A.* que pela sua estrutura de ‘holding’ tem vários

códigos de CAE, sendo aplicável à unidade industrial de Almeirim o código 10395 – “Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas por outros processos”¹⁸⁹.

Em termos de grupos de atividades, são de relevar para efeitos deste segmento de empresas os que constam na tabela 5-6. Exclui-se o Grupo 102 – “Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos” porque no seu processo produtivo recorre a uma matéria-prima que deixou de ser considerada de origem agrícola, com a entrada em vigor da CAE-Rev.3 (em Janeiro de 2008)¹⁹⁰.

Tabela 5-6: Caracterização funcional das empresas agroindustriais por grupo de atividades (CAE Rev.3)

Grupo	Designação
101	Abate de animais, preparação e conservação de carne e de produtos à base de carne
103	Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas
104	Produção de óleos e gorduras animais e vegetais
105	Indústria de lacticínios
106	Transformação de cereais e leguminosas; fabricação de amidos, de féculas e de produtos afins
107	Fabricação de produtos de padaria e outros produtos à base de farinha
108	Fabricação de outros produtos alimentares
109	Fabricação de alimentos para animais

Fonte: elaboração própria.

Ao nível das indústrias de bebidas (grupo 110) entende-se ser de considerar apenas a produção de vinho e de cerveja (classes 1102 e 1105) na medida em que a fabricação de sumos à base de fruta e de produtos hortícolas, ou de leite, são classificados como indústrias alimentares (subclasses 10320 e 10510). Logo, não deve ser considerado o grupo 110 na tabela anterior. Em termos do ciclo de produção, a atividade destas empresas inicia-se com o aprovisionamento junto dos fornecedores da matéria-prima agrícola, sendo estes maioritariamente constituídos pelas organizações e agrupamentos de produtores, eventualmente da região (não se excluindo, claro está, a eventual importação da referida matéria-prima).

¹⁸⁹ No portal da empresa (<http://www.sumolcompal.pt/instalacoes/detalhe/14>; acessado em Outubro de 2010) é referida a unidade em causa como tendo diversas linhas de produção, na sua larga maioria relacionadas com bebidas não alcoólicas, mas existem duas que têm a ver de facto com a fileira agroindustrial: uma linha de transformação de fruta e uma linha de transformação de tomate em concentrado.

¹⁹⁰ Desde então, as atividades da pesca e aquicultura passaram a estar classificadas em grupos distintos das atividades agrícolas – concretamente nos Grupos 031 e 032 -, apesar de continuarem a pertencer à mesma secção A - Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca, CAE Rev.3). Esta questão será novamente levantada no subcapítulo 6.1.

5.4.5.2 *Padrão de localização espacial das atividades agroindustriais (bens alimentares e indústria do vinho) na Lezíria e no Médio Tejo: os quocientes de localização por concelho e por sub-região.*

De forma análoga ao efetuado para as atividades agrícolas, importa previamente analisar se existe evidência empírica a favor da hipótese de uma concentração espacial na região objeto de análise. Ao proceder-se a este exame prévio pretende-se averiguar se o território em causa revela uma atratividade maior para as atividades classificadas como agroindustriais, por comparação com a média nacional, relacionando uma vez mais o peso destas atividades no conjunto de estabelecimentos de cada sub-região com aquele que se verifica no continente.

Recorrendo novamente ao *Quociente de Localização (QL)*, tendo como referência as considerações tecidas quanto à sua interpretação (subcapítulo 5.3), é possível obter para as agroindústrias (indústrias alimentares e de produção de vinho) os resultados que constam nas Tabelas 5-7 e 5-8. Se no cômputo geral das indústrias alimentares não se nota um padrão substancialmente diferente do verificado no território continental ($QL = 1.28$), o mesmo já não se pode dizer a respeito dos grupos 103, 104, 106 e 109 nos quais o Vale do Tejo apresenta nítida especialização produtiva (com valores de *QL* bem acima do valor unitário). Ao nível das respetivas NUTS III é notório que, excetuando o grupo 104, a Lezíria do Tejo revela maior abundância relativa destas empresas face ao Médio Tejo.

No caso da “produção de vinhos comuns e licorosos” os dados apurados para o *QL* sugerem que a Lezíria do Tejo é um polo de especialização produtiva. Veja-se que a contagem de estabelecimentos no que respeita à produção de vinhos comuns e licorosos (subclasse 11021, CAE Rev.3) não se transfere integralmente para a contagem das empresas agroindustriais pois parte destas empresas efetivamente possuem explorações própria de viticultura – designadamente as sociedades vitivinícolas, como sejam o caso de parte significativa dos Associados da “*Rota dos Vinhos do Tejo*” (Tabela IX-2); classificando-se, como tal, como produtores (secção 5.4.1).

O universo de estabelecimentos com atividade principal registada na subclasse 11021 – em conformidade com os dados apresentados na Tabela XV-11 – revela-se muito desigual quando comparadas as duas sub-regiões, com claro predomínio da Lezíria do Tejo: 18 vinicultores, nesta sub-região, para apenas 3 no Médio Tejo; ou seja 3 vezes acima do rácio das respetivas superfícies geográficas (4.275 e 2.306 quilómetros quadrados, respetivamente).

Tal constatação sugere a realização de um último exercício que consiste em avaliar a concentração espacial das atividades agroindustriais (relacionadas com bens alimentares) utilizando uma medida que compara rácios segundo a mesma filosofia de construção do QL mas em que a variável de controlo é a superfície geográfica de cada sub-região.

Efetuada o rácio das proporções de empresas por quilómetro quadrado em cada sub-região (ou das densidades populacionais) apura-se um valor acima da unidade $(1.64)^{191}$, revelando uma maior atratividade do Médio Tejo face à Lezíria do Tejo para a localização de tais atividades.

Admitindo que a maior concentração espacial possa significar a existência de economias de localização, então deverá haver um maior dinamismo inclusive ao nível da projeção internacional da atividade vitivinícola na Lezíria do Tejo comparativamente com o que se verifica no Médio Tejo, hipótese cuja evidência é reforçada pela informação constante da Tabela IX-2 segundo a qual das 24 entidades empresariais associadas à *ViniPortugal* apenas 5 se localizam no Médio Tejo.

A verificação da presença dos pólos de especialização nas atividades primárias e de transformação da fileira agroalimentar sugere que se esteja perante um ‘mix’ de ‘clusters’ organizados em torno de produções agrícolas e agroindustriais articulados por relações de ordem técnica e estratégica (intrínsecas, aliás, ao conceito de *filière*), propiciadoras de benefícios económicos gratuitos materializados em economias internas de escala e de gama bem como no reforço de uma “cultura técnica” (Crevoisier e Maillat, 1991) suscetível de fomentar processos dinâmicos e interativos de aprendizagem e de inovação (secção 2.2.3).

¹⁹¹ O valor foi calculado conforme se indica: $(204/2.306) \div (231/4.275)$. Os valores 204 e 231 referem-se ao total de estabelecimentos no Médio Tejo e na Lezíria do Tejo (Tabela XV-7).

Tabela 5-7: Quociente de localização das atividades agroindustriais (relacionadas com bens alimentares) estabelecidas no Vale do Tejo (dados relativos a 2009).

Agrupamento de concelhos (NUTS III)		Lezíria do Tejo		Médio Tejo		Vale do Tejo	
Grupos de atividades (CAE Rev.3)	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos do continente	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da sub-região	Quociente de localização por grupo de atividades	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da sub-região	Quociente de localização por grupo de atividades	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da região	Quociente de localização por grupo de atividades
101	0,13%	0,15%	1,17	0,16%	1,24	0,15%	1,20
103	0,04%	0,15%	4,01	0,07%	1,82	0,11%	2,94
104	0,04%	0,06%	1,50	0,17%	3,98	0,12%	2,70
105	0,07%	0,06%	0,91	0,06%	0,81	0,06%	0,86
106	0,03%	0,11%	4,02	0,07%	2,55	0,09%	3,31
107	1,45%	1,68%	1,16	1,66%	1,14	1,67%	1,15
108	0,09%	0,11%	1,22	0,09%	1,04	0,10%	1,13
109	0,03%	0,15%	4,83	0,05%	1,46	0,10%	3,20
Conjunto dos Grupos	1,9%	2,47%	1,32	2,32%	1,23	2,40%	1,28

Fonte: Cálculos realizados com base em dados obtidos junto do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP), do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (pedido n° 347/2011, de 11 de Abril). Os dados utilizados encontram-se nas Tabelas XV-1 a XV-3, e XV-7 a XV-9.

Tabela 5-8: Quociente de localização das unidades de produção de vinho estabelecidas no Vale do Tejo (dados relativos a 2009)

Agrupamento de concelhos (NUTS III)		Lezíria do Tejo		Médio Tejo		Vale do Tejo	
Subclasse (CAE Rev.3)	Peso relativo no universo de estabelecimentos do continente	Peso relativo no universo de estabelecimentos da sub-região	Quociente de localização	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da sub-região	Quociente de localização por grupo de atividades	Peso relativo por grupo no universo de estabelecimentos da região	Quociente de localização por grupo de atividades
11021	0,13%	0,19%	1,45	0,03%	0,26	0,12%	0,87

Fonte: Cálculos realizados com base em dados obtidos junto do Gabinete de Estratégia e Planeamento, do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (pedido n.º 347/2011, de 11 de Abril). Os dados utilizados encontram-se nas Tabelas XV-1 a XV-3, e XV-12.

5.4.6 Empresas agroalimentares

Numa delimitação preliminar conforme a CAE Rev.3, este grupo distingue-se por ter como principal atividade a comercialização por grosso de produtos agrícolas (provenientes dos produtores e respetivas organizações) e alimentares (fruto de atividades de transformação, ou agroindustriais) destinando-se unicamente à alimentação humana. Eventualmente, a par destas atividades ligadas à distribuição, por acumulação poderão exercer uma atividade de natureza agroindustrial (i.e. no domínio da transformação da matéria-prima de origem agrícola) para efeitos de registo enquanto pessoa coletiva com sede social ou estabelecimento em território nacional.

No seu registo como pessoa coletiva prevalecem para efeitos de atividade principal os grupos 462 – “Comércio por grosso de produtos agrícolas brutos e animais vivos”¹⁹² e 463 – “Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco”¹⁹³, excetuando todos os produtos de alimentação animal – incluídos na subclasse 46211, “Comércio por grosso de alimentos para animais”, pertencentes à secção G (“Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos”). Através do seguinte exemplo procura-se ilustrar a insuficiência do critério da atividade principal empregue isoladamente para se identificar esta categoria de empresas.

Sucedo, então, que a *Orivárzea – Orizicultores do Ribatejo, S.A* (armazenista de arroz, com silos em Foros de Salvaterra, concelho de Salvaterra de Magos) está registada como pessoa coletiva com o código 46214 - “Comércio por grosso de cereais, sementes, leguminosas, oleaginosas e outras matérias-primas agrícolas”. Mas, a sua atividade secundária inclui “Descasque, branqueamento e outros tratamentos do arroz” (CAE 10612) e “Cultura de arroz” (CAE 01120), conforme se pode verificar no *Sistema de Informação da Classificação Portuguesa de Atividades Económicas* (SICAE)^{194,195}; em coerência com o facto de ser

¹⁹² Inclui: cereais, leguminosas, sementes e oleaginosas; rações para animais e de animais vivos; flores e plantas; peles e couros em bruto ou curtidos; cortiça e tabaco em bruto (INE, 2007).

¹⁹³ Inclui comércio por grosso de produtos diversos, com predominância dos produtos alimentares e bebidas (*idem*).

¹⁹⁴ O SICAE, a par do “*Cartão da Empresa*”, foi instituído pelo Governo através do Decreto-Lei n.º 247-B/2008, de 30 de Dezembro, e “visa contribuir para uma informação permanentemente atualizada e harmonizada do código CAE das empresas, que permita ultrapassar as situações de desconformidade nos códigos CAE atribuídos às empresas por diferentes serviços do Estado, que atualmente se verifica. Neste sentido, estabelece-se que o código CAE relevante é, para todos os efeitos legais, o constante do SICAE, ao mesmo tempo que se prevê o acesso público, em suporte electrónico e permanentemente atualizado, à informação constante do SICAE. (...)” - texto adaptado do *Diário da República*, 1.ª série - N.º 251 - 30 de Dezembro de 2008; acedido em:

reconhecida como agrupamento de produtores - ao abrigo de portaria especificada no subcapítulo 6.2. Portanto, o registo comercial nos grupos 462 e 463 da CAE pode ser adotado por outras categorias de empresas da fileira que não apenas as agroalimentares.

Por este motivo entendeu-se não apurar os quocientes de localização relativos aos Grupos 462 e 463 por não se aplicarem exclusivamente ao setor agroalimentar.

Um exemplo que reforça o que se acabou de afirmar é a *Fiúza & Bright, Lda* (CAE 46341 - "Comércio por grosso de bebidas alcoólicas"), empresa sediada em Almeirim, exclusivamente dedicada à comercialização de vinhos com marca própria que a empresa não produz¹⁹⁶. A família Fiúza (sócia na *Fiúza & Bright, Lda*) é proprietária de diversas quintas na Lezíria do Tejo conforme consta do referido portal eletrónico:

"A Família Fiúza é detentora de quatro quintas, todas situadas na zona geográfica do Ribatejo, possui uma área de produção de 120 hectares de vinha, distribuídos pelas zonas de Almeirim [Quinta da Requeixada], Alcanhões [Campo dos Frades], Romeira [Quinta da Granja] e Azambuja [Quinta Nova da Azambuja]."

Delas provêm as uvas que uma vez transformadas na adega da família (anexa à loja, em Almeirim), vão dar origem aos vinhos comercializados pela referida firma. Em síntese, esta empresa armazena e comercializa o vinho produzido pela *Sociedade Agrícola Quinta das Chantas, Lda.* (CAE 01210) que explora as vinhas existentes nas referidas quintas, sendo esta detida na totalidade pela família Fiúza (tal como a *Sociedade Agrícola Quinta Nova da Azambuja, Lda.* - CAE 01111)¹⁹⁷. Quer isto dizer que se está perante uma 'holding' familiar que integra atividades repartidas por toda a fileira do vinho: atividade agrícola (viticultura); agroindustrial (produção de vinho) e comércio por grosso de bebidas (distribuição).

Concluindo, a *Fiúza & Bright, Lda* não pode ser considerada como agroalimentar na medida em que apenas pratica o comércio por grosso dos respetivos produtos (código 46341 - "Comércio por grosso de bebidas alcoólicas").

<http://www.dre.pt/pdf1sdi/2008/12/25101/0000200023.PDF> [último acesso em Outubro de 2010].

¹⁹⁵ O SICAE pode ser acedido em: <http://www.sicae.pt/Consulta.aspx> [último acesso em Outubro de 2010].

¹⁹⁶ No seguinte portal pode-se tomar conhecimento em pormenor das marcas comercializadas por esta empresa sediada em Almeirim, patrocinada pelo QREN através do Programa *Compete*: <http://www.fiuzabright.pt/> [Novembro de 2010]. O gerente, Eng.º Giovanni Carlo Nigra, era à data da realização do inquérito o vogal da Direção da Comissão Vitivinícola Regional do Tejo.

¹⁹⁷ Informação obtida junto da gerência e divulgada com a respetiva autorização. Aliás, a mesma informação acaba por ser validada uma vez cruzada com a lista de associados da *ViniPortugal* (Tabela IX-2).

Em suma, sobre as empresas agroalimentares são evidentes três traços distintos face às agroindústrias (em termos de perfil de atividades principais):

1. As agroalimentares diferenciam-se das “agroindústrias” na medida em que a sua atividade, seja principal ou secundária, abarca quer o comércio de bens alimentares sempre destinados a consumo humano (geralmente, com destino à grande distribuição - supermercados e hipermercados), quer a respetiva produção. O exemplo da *Frutalcarmo – Comércio e indústria de produtos alimentares Lda.* é elucidativo: CAE principal – 46382 (“comércio por grosso de outros produtos alimentares não especificados); CAEs secundários: 10393 (“fabricação de doces, compotas, geleias e marmelada e 10822 (“fabricação de produtos de confeitaria”).
2. Algumas das empresas abordadas para participarem no inquérito de suporte à presente investigação são objeto de reconhecimento estatal como organizações/agrupamentos de produtores, ainda que estejam registados nos mesmos grupos da CAE Rev.3 das empresas agroalimentares. Portanto, o facto de no SICAE constarem os códigos relativos aos grupos 462 e 463, a par das divisões 01 ou 10, da CAE Rev.3 não é motivo suficiente para categorizar uma empresa como agroalimentar. Torna-se prudente verificar se tem reconhecimento oficial como organização/agrupamento de produtores.
3. As empresas de comércio por grosso de bens alimentares atuam frequentemente como clientes das agroindústrias (independentemente de pertencerem, ou não, à região alvo do estudo). A título de exemplo, a *IGLO Portugal – Comercialização e Produção de Produtos Alimentares, Sociedade Unipessoal, Lda.* é cliente da *Bonduelle (Portugal) - Agroindústria, S.A.* (uma agroindústria, como indica a própria firma, com unidade de processamento em Santarém), sendo que ambas vendem produtos alimentares diversos diretamente para as grandes superfícies (cujo código de CAE principal é o 47111 - "Comércio a retalho em supermercados e hipermercados").

5.4.7 Associações, Federações e Confederações de Agricultores

Estas entidades são o rosto do movimento associativo dos produtores, sendo de destacar as organizações de cúpula na região ribatejana: a *Associação dos Agricultores do Ribatejo* e a *Federação dos Agricultores do Distrito de Santarém*, filiadas nas duas confederações de âmbito nacional: respetivamente a *CAP – Confederação dos Agricultores Portugueses* e a *CNA - Confederação Nacional dos Agricultores* (código CAE 94110 – "Atividades de organizações económicas e patronais").

Enquanto representantes do tecido empresarial no setor agrícola, ainda que sem fins lucrativos, é evidente a sua atuação como grupos de interesse privado (‘lobbies’) que procuram influenciar outros atores suscetíveis de condicionar a atividade dos agricultores; nomeadamente, o poder político seja a nível regional, central ou mesmo comunitário (através

da Confederação Europeia dos Agricultores). Neste particular aspeto refira-se que tanto a CAP como a CNA dispõem de delegações permanentes em Bruxelas a fim de se inteirarem dos dossiers relevantes para o setor agrícola e, paralelamente, exercerem pressão em defesa do interesse dos respetivos associados através de contactos regulares com atores políticos inseridos nessas mesmas instituições (*'lobbyng'*)¹⁹⁸.

Ainda que sem uma ação direta no processo de inovação, em termos específicos para o foco da presente investigação, são encarados como possíveis agentes facilitadores do acesso ao conhecimento vital para o exercício da atividade dos seus associados (os produtores) através das suas várias funções: preparação de ações de formação profissional e dos dossiers de candidatura aos fundos comunitários de apoio à produção, celebração de contratos de assistência técnica, apoio à contabilidade e arquivo (caso disponham de contabilidade organizada), reivindicação de políticas mais favoráveis ao setor, divulgação de toda a legislação relevante; entre outros¹⁹⁹.

Os serviços de agronomia ou de contabilidade agrícola prestados por estas associações de produtores (i.e. de empresários agricultores/silvicultores, criadores de gado e “casas agrícolas”/quintas – independentemente da forma jurídica subjacente aos mesmos) não deverão ser confundidos com as empresas de prestação de serviços referidas na categoria seguinte, apesar de concorrerem efetivamente (na captação de clientela) com os gabinetes de contabilidade, com as empresas de consultoria fiscal e com os serviços privados de engenharia agroalimentar.

No caso do setor hortofrutícola, registre-se a importante missão da *Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas* (FNOP)²⁰⁰. Ao assumir-se como representante dos interesses das OP de frutas e hortícolas e de agrupamentos de produtores de

¹⁹⁸ A título de informação note-se que a CAP é das duas confederações a única que possui o estatuto de membro permanente no Conselho Económico e Social, “órgão constitucional de consulta e concertação social tendo por principais objectivos a promoção da participação dos agentes económicos e sociais nos processos de tomada de decisão dos órgãos de soberania, no âmbito de matérias socioeconómicas, sendo, por excelência, o espaço de diálogo entre o Governo, os Parceiros Sociais e restantes representantes da Sociedade Civil organizada” (<http://www.ces.pt/42>; último acesso em Abril de 2012). A agenda da delegação permanente da CAP em Bruxelas pode ser acompanhada em: <http://www.cap.pt/cap-bruxelas/agenda.html> [último acesso em Abril de 2012]. Quanto à CNA, as ações da respetiva delegação encontram-se divulgadas no portal eletrónico: <http://www.cna.pt/cnabruelas.htm>. [idem]

¹⁹⁹ Como demonstração veja-se a nota de apresentação de uma associação de relevo (a *ACHAR – Associação dos Agricultores de Charneca*) citada por fonte próxima da Direção da Associação dos Agricultores do Ribatejo, reproduzida parcialmente no anexo VIII.

²⁰⁰ Os estatutos da FNOP na sua versão mais recente encontram-se publicados no *Boletim do trabalho e Emprego*, nº 48, de 29 de Dezembro de 2007.

batata associados, a FNOP pretende contribuir para a promoção e desenvolvimento da produção dos seus associados afirmando representar 63% das OP existentes em Portugal que concentram o tomate para a indústria e no conjunto de todos os seus associados contavam-se 5.000 produtores ativos²⁰¹.

Ainda a respeito de entidades notáveis inseridas nesta categoria, com representatividade nacional e regional, refira-se a Confagri – *Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal*, CCRL - entidade que enquanto membro efetivo do Conselho Económico e Social congrega o movimento cooperativo agrícola e de crédito agrícola em Portugal²⁰². Da consulta dos respetivos estatutos infere-se que os seus fins são semelhantes aos da CAP e da CNA, ainda que representando organizações regidas pelo Código Cooperativo (não apenas as cooperativas agrícolas como também as caixas de crédito agrícola mútuo, destacadas numa categoria a tratar seguidamente).

5.4.8 Instituições bancárias

Vocacionadas para a intermediação financeira, em princípio a sua atuação visará facilitar o investimento empresarial designadamente em atividades relacionadas com a inovação e o empreendedorismo. Como casos notáveis identificam-se os bancos parceiros das empresas sedeadas nos concelhos da Lezíria e do Médio Tejo que gozam do estatuto de *PME Líder*²⁰³, no

²⁰¹ Informação disponível no portal eletrónico da FNOP: http://www.fnop.pt/seccoes.aspx?id_seccao=21&ord=2, [acedido em Março de 2011].

²⁰² Esta confederação integra as seguintes entidades: a Fenacam - *Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo* (a abordar numa categoria específica, adiante), a Fenalac – *Federação Nacional das Cooperativas de Leite e Lacticínios*, a Fenafrutas - *Federação Nacional das Cooperativas Agrícolas de Hortofruticultores*, a Fenazeites - *Federação Nacional das Cooperativas de Olivicultores*, a Fenadegas - *Federação Nacional das Adegas Cooperativas de Portugal*, a Fenafloresta - *Federação Nacional das Cooperativas de Produtores Florestais*, a Fenagro - *Federação Nacional das Cooperativas Agrícolas de Aproveitamento e Escoamento de Produtos*, a Ucadesa - *União das Cooperativas Agrícolas de Defesa Sanitária do Entre Douro e Minho*.

²⁰³ Note-se que nas atividades económicas com acesso ao “Estatuto PME Líder” não constam aquelas que integram a divisão 01 (CAE Rev.3), segundo a lista de atividades reconhecida pelo IAPMEI (accedida em http://www.iapmei.pt/resources/download/CAEPMELider_29_X-10.pdf, em Fevereiro de 2011). Mas é notório que na “Lista PME Líder” atualizada a 25 de Janeiro de 2011 existem algumas empresas agrícolas (classificados como produtores, segundo a categorização estabelecida para as inúmeras empresas da fileira agrícola). Em particular, refira-se o caso da Zêzerovo - Produção Agrícola e Avícola do Zêzere, S.A: código CAE principal 01470 – Avicultura, e códigos CAE secundários 10893 – Fabricação de outros produtos alimentares diversos, não especificados e 46331 – Comércio por grosso de leite, seus derivados e ovos. Outro exemplo, extraído desta lista, é a empresa Caves D' Alagoa - Sociedade Agro-Industrial, Lda que é apontada com o CAE 01210 – Viticultura. Mas tal não corresponde ao que é mencionado no SICAE (CAE principal 46341 – Comércio por grosso de bebidas alcoólicas e CAE secundário 93293 – Organização de atividades de animação turística).

âmbito do Programa FINCRESCER: Barclays, Banco Espírito Santo, Banco BPI, Caixa Geral de Depósitos, Millennium BCP e Santander Totta²⁰⁴.

Pela sua natureza e objeto, e dada a configuração local (à escala municipal) das operações que realizam, merece particular destaque o Grupo Crédito Agrícola:

“O Grupo Crédito Agrícola é um Grupo Financeiro de âmbito nacional, integrado por um vasto número de bancos locais – Caixas Agrícolas – e por empresas especializadas, tendo como estruturas centrais a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, instituição bancária dotada igualmente de competências de supervisão, orientação e acompanhamento das atividades das Caixas Associadas e a FENACAM, instituição de representação cooperativa e prestadora de serviços especializados ao Grupo.”²⁰⁵

Em termos organizacionais, as Caixas Agrícolas integram-se em redes locais polarizadas em torno das respetivas sedes, com cobertura de todo o território continental e Açores. Para o presente estudo merecem particular destaque as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) que servem a Lezíria e o Médio Tejo (Tabela 5-9).

Tabela 5-9: Caixas de Crédito Agrícola Mútuo com estabelecimento na Lezíria ou no Médio Tejo

Designação	Sede	Balcão
CCAM de Alcobaça	Alcobaça	Alcanede, Alcobertas, Amiais de Baixo, Rio Maior, Santarém, Vale de Santarém e Vila da Marmeleira
CCAM de Azambuja	Azambuja	Alcoentre, Aveiras de Cima, Manique do Intendente e Vila Nova da Rainha
CCAM do Ribatejo Norte	Torres Novas	Entroncamento, Linhaceira, Riachos, Tomar e Torres Novas
CCAM do Ribatejo Sul	Benfica do Ribatejo	Almeirim, Alpiarça, Benfica do Ribatejo e Fazendas de Almeirim
CCAM de Salvaterra de Magos	Salvaterra de Magos	Benavente, Foros de Salvaterra, Glória do Ribatejo, Marinhais, Porto Alto, Salvaterra de Magos, Samora Correia e Santo Estêvão
CCAM do Tramagal	Tramagal	Abrantes, Bemposta, Pego, Sardoal e Tramagal

Fonte: elaboração própria partir da pesquisa efetuada.

Uma análise ao regime jurídico das CCAM aprovado através do Decreto-Lei (DL) nº 24/91, de 11 de Janeiro, e sucessivamente revisto até se consolidar com a publicação do DL nº

²⁰⁴ As entidades referidas estão identificadas como “bancos parceiros” no portal do IAPMEI, em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplartigo-01.php?temaid=69&msid=6> (acedido em Fevereiro de 2011). Este programa “tem como objectivo conferir notoriedade e otimizar as condições de financiamento das empresas com superior perfil de risco e que prossigam estratégias de crescimento e de reforço da sua base competitiva”.

²⁰⁵ Adaptado do respetivo portal (acedido em Fevereiro de 2011):

<http://www.creditoagricola.pt/CAI/Institucional/GrupoCA/OGrupoCA/QuemSomos/>.

142/2009, de 16 de Junho²⁰⁶ permite fundamentar o destaque que lhes conferido. Portanto, do Art.º 1º (“Natureza e objeto”) realça-se o exercício de funções de crédito agrícola (para além dos “demais actos inerentes à atividade bancária”) – elencados no anexo V-B.

A atividade de cada Caixa Agrícola está confinada territorialmente à área abrangida pelo município no qual pretendam instalar a sua sede ou instalar uma agência, não podendo existir mais nenhuma outra sede ou agência de uma outra qualquer CCAM nessa mesma área. Podem, porém, estender a sua atividade para os municípios limítrofes verificando-se a ausência de uma outra entidade similar ou se processe uma fusão com caixas agrícolas já existentes – cf. Art.º 12º e 13º (anexo V-B).

A criação de áreas de mercado perfeitamente distintas para as diversas Caixas Agrícolas sugere que o legislador procurou fomentar a rendibilidade dessas entidades assegurando-lhes o limiar de procura suficiente e necessário para reduzir o risco da sua atividade e certamente propiciar “prémios de risco” mais baixos aos seus clientes. O regime em vigor favorece também a fidelização dos empresários ligados a atividades predominantes nas regiões marcadamente rurais (desde agricultura e demais atividades primárias, às atividades complementares e indústrias extrativas) na condição de que as exerçam na área de mercado de cada CCAM, como se depreende dos “requisitos de admissão” (Art.º 19º, id.).

Um último pormenor que torna as CCAM distintas das demais entidades bancárias é o que advém da sua própria natureza cooperativa, motivo pelo qual fazem parte da CONFAGRI - Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal, CCRL.

5.4.9 Entidades reguladoras, instituições de ensino, investigação e formação profissional, e agentes promotores

Tratam-se, de um modo geral, das entidades teoricamente determinantes na transferência de conhecimento útil para gerar inovação - à luz da conceção sistémica e interativa da inovação, perfilada no modelo ‘Triple Helix’/Hélice Tripla (Etzkowitz e Leydesdorff, 2000; abordado na secção 2.1.2) – e, bem assim, reforçar a inserção da fileira no mercado global.

²⁰⁶ Acedido através do portal da CASES - Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (em Dezembro de 2010): <http://www.inscoop.pt/Inscoop/sectcooperativo/legislacaodownloads.html>

Por conseguinte, esta categoria acolhe os atores representativos dos sistemas científico e tecnológico, de ensino e de formação profissional; assim como das Administrações Públicas (em sentido lato) – i.e., a Administração Central (incluindo as Direções Regionais enquanto órgãos desconcentrados de tutela para o setor agrícola e as Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional), bem como a Administração Local (municípios e respetivos agrupamentos, e freguesias).

Este conjunto de organismos públicos associados à Administração Central e Local são identificados no anexo IX (Tabela IX-1), juntamente com os Grupos de Ação Local (GAL) que asseguram a gestão do Programa *LEADER*²⁰⁷ na região e com as entidades responsáveis a nível nacional pela promoção dos produtos da fileira agroalimentar – Viniportugal, Portugal Fresh e Portugal Foods²⁰⁸. Acrescente-se, a título de nota muito breve, que os GAL são parcerias organizadas entre entidades públicas e privadas que entre si acordaram uma estratégia comum de intervenção para o território, consubstanciada num Plano de Desenvolvimento Local²⁰⁹.

Um esclarecimento mais aprofundado acerca da importância da atuação destes diversos tipos de atores não englobados na fileira agroalimentar mas que se admite fazerem parte do complexo agroalimentar territorializado do Vale do Tejo será dado no desenvolvimento do tema do subcapítulo seguinte.

5.5 Os perfis de inovação, a malha de relações mercantis e não mercantis, e o modelo de organização coletiva.

Com base no processo de recolha de evidência explicado no subcapítulo 4.2 são abordados os aspetos mencionados neste subtítulo, em linha com o modelo de análise apresentado no subcapítulo 4.3.

²⁰⁷ O Programa Leader (I, II e LEADER +) constitui um importante instrumento de governança territorial, em prol da inovação em espaço rural (OCDE, 2006). Prima, em larga medida, pelo incentivo à cooperação intermunicipal em projetos de desenvolvimento local.

²⁰⁸ Relativamente à *Portugal Foods*, apenas duas empresas da região faziam parte desta associação, sendo que da mesma não constam as unidades orgânicas ligadas à investigação dos Institutos Politécnicos de Santarém e Tomar (informação atualizada em Agosto de 2012) embora nela estejam representadas diversas universidades portuguesas – como por ex. a Universidade Técnica de Lisboa, da qual faz parte o Instituto Superior de Agronomia.

²⁰⁹ Texto adaptado da página eletrónica do Programa Leader, acedida em: http://www.leader.pt/TER_GAL.HTM [Agosto de 2012].

Sequencialmente, de acordo com a evidência reunida na Tabela XXI-1 há a registar que em matéria de práticas inovadoras entre os produtores, e muito em particular os vitivinicultores da Lezíria do Tejo, é plenamente observada a existência da inovação, sendo detetadas as 4 formas tipificadas pela OCDE/Eurostat (2005) - produto, processo, organizacional e de marketing - em 60% dos casos diretamente observados.

As microempresas parecem ser as que menos tipos de inovação conseguem concretizar, o que não é de todo surpreendente seja pela sua estrutura muito reduzida, seja pelo leque menos diversificado de atividades de tipo “tradicional” (Pavitt, 1984), abordado no subcapítulo 1.2. Os casos mais comuns entre os produtores (agricultores) são a inovação de produto e de processo, ficando a promoção normalmente a cargo das respetivas organizações e agrupamentos. As fitas de rega, os pivots, as estações meteorológicas, os sistemas de regadio em culturas tradicionalmente de sequeiro (como o olival) e a mecanização das sementeiras, regas e colheitas (em vinhas e olivais) são alguns dos exemplos notáveis nestas áreas; além doutros já mencionados na secção 5.4.4.

Ao nível das atividades de preparação/enchimento/embalagem é do conhecimento geral, aliás presenciado localmente, que tem havido um investimento significativo em processos automatizados assistidos por computador permitindo em tempo real dispor de informação para a gestão da produção e aprovisionamento. Estes projetos são habitualmente financiados com fundos comunitários no âmbito do AGRO/ProDeR.

Notam-se situações de elevado contraste em termos de escala geográfica do respetivo mercado de venda: desde uma total dependência regional a uma forte presença em mercados externos, implicando uma estratégia pensada à escala global com reflexo no *desenho organizacional*²¹⁰ a dois níveis.

Um primeiro nível prende-se com o tipo de distribuição, onde se constata que o número de parceiros parece ser tanto menor e a sua proximidade geográfica tanto maior quanto mais limitado for o mercado a nível geográfico. Esse confinar do mercado à escala regional e mais a mais à escala local tende a fragilizar a posição negocial do produtor perante clientes empresariais de maior dimensão, situados a jusante na fileira, expondo-se com maior

²¹⁰ Trata-se do processo através do qual os gestores selecionam e gerem a estrutura procurando um equilíbrio entre as pressões externas do meio envolvente da organização e as pressões internas, traduzidas em cinco dimensões: cultura, ambiente, objetivos e estratégia, tamanho/dimensão e, por último, tecnologia (Daft, 2007).

probabilidade a práticas comerciais menos leais que roçam o abuso de posição dominante (revelando a necessidade de regulação mais eficaz dos mercados agrícolas).

Um segundo nível refere-se à capacidade de estas empresas comercializarem e promoverem os seus produtos com uma marca própria, valendo-se de um intenso trabalho de relações públicas e de comunicação através de portal eletrónico, tendo-se recolhido elementos nesta investigação (por observação direta e indireta) que sugerem a sua associação à presença em mercados nacionais e estrangeiros.

Os empresários agricultores, aliados aos seus parceiros de negócio (com especial evidência as organizações e agrupamentos de produtores e as cooperativas agrícolas) mostram-se conscientes de como é importante beneficiar de fontes de informação estratégica a respeito dos mercados e dos instrumentos de cooperação para a inovação, com especial ênfase no que concerne aos fatores de produção e à legislação sobre fundos comunitários destinados a apoiar a diversificação de atividades económicas em espaço rural.

A imensidão de legislação de natureza regulamentar (particularmente, a introdução do rigoroso e oneroso sistema de segurança alimentar e controlo de qualidade realizado no contexto do já mencionado HACCP, secção 5.4.4) e a complexidade das condições de acesso aos diversos programas da União Europeia para financiamento das atividades agrícolas – reconhecida entre os atores locais que acompanham, por razões profissionais, o desenrolar dos processos de candidatura (em concreto enquanto técnicos dos Grupos de Ação Local/GAL) – forçam a promoção do associativismo²¹¹. A tal ponto que muitos empresários sentem necessidade de se informarem junto das entidades competentes, nas quais depositam um significativo capital de confiança – designadamente, das associações e federações de produtores que assumem um papel crucial enquanto agentes difusores de informação estratégica (preparando os dossiers de candidatura aos fundos de desenvolvimento rural).

Na região, estes agentes associativos congregam-se em torno da Associação dos Agricultores do Ribatejo e da Federação do Agricultores do Distrito de Santarém, estruturas regionais

²¹¹ Segundo o Serviço de Aconselhamento Agrícola da Confederação Nacional dos Agricultores (CNA), entidade que integra o sistema nacional de aconselhamento agrícola dirigido pela DGADR (anexo IX), a hesitação dos agricultores na contratação dos serviços prestados pelas entidades oficialmente reconhecidas prende-se com: *i*) a falta de sensibilização dos agricultores quanto à sua importância; *ii*) o pagamento antecipado do serviço ainda que recebam um apoio do ProDeR que se cifra em 80% posteriormente à prestação do mesmo; *iii*) as situações de dúvidas não esclarecidas atempadamente pela falta de interligação entre as várias entidades da administração central e regional (em *Voz da Terra*, nº 65, Junho/Julho de 2012).

respetivamente da Confederação dos Agricultores de Portugal e da Confederação Nacional dos Agricultores (secção 5.4.7). Paralelamente, existem outras entidades associativas (secção 5.4.9) com um cunho marcadamente regional e setorial (como se depreende dos casos da *Achar* e da *Aproder*, cf. anexo VIII), englobados no segmento dos promotores dos programas de desenvolvimento local (Figura A-1, exibida na secção A dos anexos), cujos órgãos sociais não raras vezes integram cidadãos que acumulam com responsabilidades em organismos da Administração Pública encarregues de exercer um papel ora regulador, ora difusor das medidas e respetivas regras de candidatura aos programas regionais e setoriais inseridos no QREN.

Uma manifestação clara da orientação estratégica para os mercados externos por parte de alguns dos agentes entrevistados está expresso nas suas deslocações frequentes ao exterior para celebrarem contratos comerciais com agentes distribuidores locais que reforcem a sua capacidade de penetração nos mercados consumidores mais exigentes (em particular, América do Norte e Norte da Europa). Este tipo de posicionamento no mercado sugere que para lá da grande massa de agricultores tradicionais com fraca dotação de recursos apropriados (físicos, financeiros e, sobretudo, de capital humano) – dificilmente capazes de aderirem voluntariamente a práticas inovadoras – existe uma classe empreendedora que dá sinais de conseguir conciliar uma razoável autonomia financeira com uma ancoragem em redes sociais, de expressão territorial e extraterritorial.

Tais redes englobam influentes parceiros institucionais ('lobbyng') e empresariais, muito por causa quer da larga experiência acumulada que possuem no setor, quer de uma forte ligação afetiva ao território por via de laços familiares de há várias gerações. A estas duas razões determinantes há ainda que adicionar uma terceira que reside no facto de estes agentes empreendedores abraçarem estratégias competitivas com foco na diferenciação de produto apontando a novas variedades e a novos mercados procurando estender a sua cadeia de valor (Porter, 1998a) libertando-se de uma certa subjugação face ao poder de oligopólio dos grandes clientes empresariais.

Como caso ilustrativo constata-se que no setor dos vinhos, a própria alteração da denominação "*Vinhos do Ribatejo*" para "*Vinhos do Tejo*" é uma opção estratégica de marketing decidida pela direção da Comissão Vitivinícola Regional do Tejo (CVR Tejo) em ordem a facilitar a penetração em mercados mais sofisticados, com o mais elevado poder de compra a nível mundial. As razões para esta alteração são duas (segundo fontes adiante

mencionadas): *a primeira* reside no facto de a marca “Ribatejo” ter uma forte conotação com vinhos de fraca reputação, vendidos a granel para estabelecimentos comerciais indiferenciados e produzidos sem certificação ou controlo algum em matéria de segurança alimentar nas adegas particulares; *a segunda* prende-se com a perspetiva consensual entre os agentes económicos do setor de que o consumidor particularmente interessado por vinhos de elevada qualidade tende a associá-los, em termos de proveniência, a uma região atravessada por um grande rio europeu.

O risco desta estratégia é que o Rio Tejo nasce em Espanha, pelo que “à boleia” se está a promover também a região espanhola percorrida pelo rio, à custa dos escassos recursos nacionais, sem que daí resultem benefícios para o Vale do Tejo. Numa perspetiva tipicamente microeconómica, pois está-se perante uma ação de um agente (o promotor da marca “Tejo”) potencialmente geradora de uma externalidade espacial positiva a favor dos vinicultores espanhóis localizados junto ao Rio Tejo, configurando uma falha de mercado dado não participarem no esforço financeiro que a ação acarreta e obterem receitas adicionais sem suportar o custo marginal que resultaria do esforço de cooperação com a CVR Tejo e com quem a patrocina - os “Agentes Económicos” da Região Vitivinícola do Tejo, elencados no portal eletrónico daquela comissão (anexo IX).

Em todo o caso, trata-se de uma significativa mudança estratégica na abordagem ao mercado altamente competitivo dos vinhos de elevada qualidade, incluindo os vinhos com “Denominação de Origem”. Aliás, veja-se inclusive a fundamentação do próprio legislador, vertida na Portaria nº 140/2010, de 5 de Março, que institui a alteração na respetiva designação²¹²:

“Sendo que a área geográfica correspondente à tradicional denominação «Ribatejo» se encontra fortemente conotada com o rio Tejo e tendo presente o atual enquadramento resultante da reorganização institucional do sector vitivinícola, considera-se adequado promover a alteração da denominação de origem «Ribatejo» para denominação de origem «Do Tejo», bem como alterar certas normas técnicas que têm vindo a regular a sua produção (...).”²¹³

²¹² Em *Diário da República*, 1.ª série, N.º 45 de 5 de Março de 2010, página 621. Acedida em:

<http://www.cvrtejo.pt/dlds/Portaria%20140-2010%20do%20do%20tejo.pdf> [último acesso, Outubro de 2010].

²¹³ O manual de procedimentos técnicos, de gestão e controlo de produtos com direito a *Denominação de Origem “Ribatejo” e Indicação geográfica “Tejo”*, da responsabilidade do Dr. João Silvestre, é um documento fundamental como guia de ação para tal certificação. Da sua leitura percebe-se a complexidade e os elevados custos administrativos do processo, sendo questionável saber até que ponto os benefícios em termos de imagem da marca “Tejo” (nomeadamente no âmbito da promoção dirigida pela CVR Tejo) compensam esses “custos públicos de contexto” - para usar uma expressão comum do Quadro de Referência Estratégico Nacional (2007 - 2013).

Os testemunhos considerados relevantes para legitimar a análise que se acabou de fazer acerca da introdução da marca Tejo provêm de um painel de especialistas e atores políticos que inclui vogais da Direção da CVR Tejo, administradores de sociedades agrícolas, diretores de produção e atores políticos ligados ao poder local (incluindo presidentes de câmara, respetivos chefes de gabinete e vereadores) em representação de 6 municípios da Lezíria do Tejo²¹⁴.

Num balanço destas várias entrevistas o perfil unanimemente reconhecido entre os empresários e os gestores profissionalizados em atividades de agricultura de mercado é que se comportam como empreendedores combinando tenacidade, capacidade de relações públicas e partilha do saber-fazer local fomentado pela facilidade de acesso a redes de conhecimento (por via formal e informal).

Na atualidade, as explorações agrícolas e as instalações agroindustriais sob gestão empresarial são acompanhadas por engenheiros e técnicos agrónomos competentes (devidamente certificados), sendo espaços de experimentação nos quais tem lugar a introdução de novas variedades de produtos pensados para consumidores nacionais e estrangeiros exigentes, sob o desígnio da agricultura sustentável que visa reduzir a “*pegada ecológica*” (Wackernagel e Rees, 1996²¹⁵; citado por Guimarães e Feichas, 2009)²¹⁶ – por ex., precavendo as utilizações excessivas de produtos químicos que possam contaminar os lençóis freáticos que servem de pontos de captação de água para consumo humano (Fadigas, 2011). Tais preocupações ambientais são, de resto, um imperativo legal para quem se dedique ao “agro-negócio” pois as

²¹⁴ Todas as entrevistas decorreram entre Junho e Novembro de 2010, algumas gravadas com autorização prévia, tendo sido conduzidas de forma focalizada. O facto de as unidades empresariais representadas pelos entrevistados serem reconhecidas como “agentes económicos” pela CVR Tejo e estarem representadas na ViniPortugal reforça a credibilidade dos testemunhos prestados. Da parte dos autarcas, assinala-se que um dos vereadores em causa também pertencia à direção de uma adega cooperativa. As condições de realização e o conteúdo das entrevistas encontram-se descritos no anexo XXI.

²¹⁵ Wackernagel, M. e Rees, W. (1996). *Ecological Footprint Method*. Gabriola Island: New Society Publishers.

²¹⁶ Trata-se de um indicador de sustentabilidade ambiental que contabiliza a quantidade de terra produtiva e de água que são necessários para produzir todos os recursos que a população consome e para absorver todos os resíduos que a população produz, onde quer que a terra e a água se localizem. Por comparação com o IDH (secção 2.1.1), o indicador em causa não inclui outras dimensões além da ambiental; no entanto, considerando que o seu cálculo resulta da relação entre o valor do consumo de bens e serviços e da área ecológica utilizada então, sendo o consumo função do rendimento disponível das famílias e do padrão socialmente determinado, Guimarães e Feichas (2009) admitem que ele possa também refletir “implicitamente” as dimensões económica e social (p.317). Já em relação ao IDH consideram como relevante o facto de este conjugar o crescimento económico com variáveis sociais (longevidade e educação), além de facilitar a comparabilidade entre países – não, permitindo, porém avaliar as desigualdades regionais e locais dentro de cada país. Mais: “... não diz nada, por exemplo, sobre a qualidade do ensino das pessoas que estão matriculadas e a qualidade de vida que as pessoas com maior longevidade tiveram. Sob o aspeto da obtenção de dados, nem todos os países e regiões os têm disponíveis e quando os têm, são de qualidade duvidosa.” (*Ibid.*, p.311).

análises periódicas de águas e de terras constam inclusive de uma série de preceitos e obrigações impostos por via legislativa ao setor agrícola - aliás, consubstanciados no “caderno de campo” que permite sistematicamente apurar o trabalho técnico desenvolvido na exploração.

Quanto à dinâmica competitiva patente no ‘cluster’ do vinho cabe destacar o exemplo de empresas que almejam competir a nível global – ilustrado nas palavras simbólicas de uma testemunha bem informada (profissionalmente dedicada a tempo inteiro à gestão da produção agrícola) ao falar da existência de um “*casamento entre a tradição e a inovação*”. Tal afirmação enfatiza uma associação entre o processo de inovação e uma forte identidade territorial espelhada no “terroir” (enquanto espaço de afetos, dotado de uma identidade própria e inimitável e fonte de conhecimento não codificável enriquecido pelas gerações de empresários e técnicos especializados que enveredaram por qualificações oficialmente reconhecidas nas áreas das ciências agrárias e de gestão); e culmina no reconhecimento de uma vocação da fileira para competir no mercado global (de que é exemplo a empresa onde colabora):

“Está na hora de começarmos a vender a nossa imagem (não somos ‘marketeers’), de que não somos atrasados apesar de sermos rurais e que somos os guardiões do bem-estar. (...) Criar uma nova imagem, até porque tem sido um sector com grandes alterações, em que só os melhores têm ficado (em termos de tecnologia, de princípios de gestão). A noção do tempo e do espaço, do custo do tempo, para quem está no sector primário não se confunde com a imagem tradicional: não se pode estar agarrado a uma vida de clausura. (...)

O agricultor nos dias de hoje é uma pessoa viajada, que tem direito a umas boas férias, a um bom carro; tanto pode estar no campo como noutros sectores. Por ex. das cinco pessoas que constituem o núcleo da Direção há três que passam a maior parte do ano no estrangeiro: são cosmopolitas dentro de uma estrutura rural”.

(Excerto de entrevista gravada a diretor de produção de sociedade agrícola, sedeadada em Almeirim)

Num balanço desta etapa de recolha de testemunhos junto de representantes do tecido produtivo a fim de se construir uma imagem tão fiel quanto possível da envolvente contextual e transaccional em que a inovação se revela ser determinante no sucesso empresarial, ofereceu-se dizer que:

- i) Os empresários e os gestores estão focalizados na inovação tecnológica e de produto conferindo à fileira agroalimentar da região uma imagem de modernidade na gestão empresarial;
- ii) Existe nessa gestão uma orientação estratégica para os mercados (inclusive à escala global, com particular evidência nas sociedades agrícolas da Lezíria do Tejo e em algumas unidades agroindustriais) focalizada em clientes com elevado grau de exigência no que toca a itens como a qualidade, os prazos de entrega ou as quantidades a disponibilizar.

A construção desta imagem é simultaneamente causa e consequência (pelo menos, em parte) da presença de médias e grandes empresas agroindustriais com sede social no exterior que através das suas filiais estabelecidas na região proporcionam ao setor agrícola e às indústrias alimentares novas oportunidades (e ameaças) para a sustentabilidade do seu negócio; encetando múltiplas transações com centenas de micro e pequenas empresas agrícolas, em redes territorializadas que coordenam frequentemente de forma algo autoritária impondo margens comerciais consideradas “injustas” pelos produtores – fonte de tensões e conflitos que reclamam a intervenção (aliás, pública e notória) das respetivas associações e federações.

Reconhecendo-se a presença regional destas empresas com capacidade coordenadora no seio da fileira, e tendo em atenção o papel que desempenham na dinamização de “*estratégias de eficiência coletiva*” (Baleiras, 2011; Chorincas *et al.*, 2011), abordado no subcapítulo 4.1, da presente investigação foi possível extrair algumas ilações. Assim, quanto ao ‘Cluster Agro-Industrial do Ribatejo’, associação formalmente constituída em 2009, torna-se evidente que visa essencialmente tirar o máximo partido das ajudas comunitárias integradas no programa *Compete - Programa Operacional Fatores de Competitividade* através de sinergias organizacionais que envolvam a participação conjunta de agroindústrias e atividades de suporte – incluído os centros de conhecimento científico e tecnológico, os gabinetes de assessoria contabilística e fiscal e de apoio à realização de projetos elegíveis no âmbito do programa e alguns atores políticos locais (designadamente, algumas câmaras municipais da região).

Talvez porque o enfoque deste instrumento de promoção da competitividade empresarial seja a primeira transformação não é de surpreender o conjunto de atividades assumidas quer como “*nucleares*”, quer como de “*suporte*”²¹⁷. Por conseguinte, se às empresas elegíveis (agroindústrias) é oferecida a possibilidade de um bónus na seriação dos candidatos que beneficiarão deste pacote de financiamento comunitário – e havendo uma associação empresarial com conhecidas ligações à região (a Nersant) a atuar como promotora institucional da iniciativa – naturalmente estão reunidos os ingredientes necessários para se congregarem as solidariedades pessoais e regionais num esforço coletivo que mobiliza a

²¹⁷ São atividades “nucleares” os setores alvo principal de desenvolvimento das EEC-Clusters e “de suporte” as que contribuem de forma relevante para a competitividade das primeiras. Extraído de documento electrónico relativo ao Programa Operacional Fatores de Competitividade - “Estratégias de Eficiência Coletiva, tipologia – clusters, enquadramento sectorial e territorial”; aceso em:

http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/Avisos/2011/20110202_EnqSectorialTerrit_PCT_AAC_03_2011.pdf (Maio de 2011).

“comunidade industrial” (Piore e Sabel, 1984) da região mas que, todavia, não deixa de ser fruto de um estímulo institucional externo à mesma.

A investigação realizada permitiu, ainda, perceber que o cerne da inovação reside na concentração de atividades agrícolas e afins, organizadas num complexo agroalimentar (Figura A-1) alicerçado em relações mercantis e não mercantis que se entrelaçam numa complexa malha de transações (espelho da economia *relacional* como designa Pierre Veltz, discutida na secção 3.1.1) protagonizadas pelos agentes empresariais, muitas vezes em regime de multi-estabelecimento – i.e. através de diversas explorações agrícolas e/ou unidades de transformação sob gestão comum, eventualmente localizadas em diferentes concelhos da Lezíria do Tejo ou mesmo noutras sub-regiões. Nessas transações também desempenham um papel de relevo os agentes referidos na secção 5.4.9 ao estimularem a transmissão do conhecimento e da informação estratégica para a valorização mercantil dos produtos da fileira em questão.

A integração vertical de atividades da fileira agroalimentar, aliada ao facto de as empresas inquiridas apontarem com frequência a integração de atividades agrícolas, florestais e de turismo em espaço rural (incluindo o enoturismo, o turismo equestre, e outras formas de valorização turística das amenidades rurais) vem adensar a referida malha de transações legitimando empiricamente a questão da influência do *meio local* na territorialização das economias externas do conhecimento (secção 2.1.2). Para uma maior robustez desta conclusão considera-se pertinente a realização de uma análise quantitativa da possível relação entre proximidade, interação e aprendizagem (capítulo 7).

Em termos do diagrama apresentado na Figura A-1 cabe notar que as setas azuis correspondem a fluxos *reais*: matérias-primas, fatores de produção e bens de consumo final (de origem agrícola). As setas verdes ilustram fluxos *financeiros* e *informativos* e poderão encontrar-se orientadas em ambos os sentidos por via das regulares responsabilidades fiscais e financeiras para com o Estado e as instituições de crédito, e dos deveres de comunicação às entidades reguladoras (para efeitos estatísticos e controlo nos pagamentos das ajudas que, depois do "desligamento", deixaram de ser atribuídas à produção) por parte dos agentes produtores e seus representantes. A fileira produtiva encontra-se disposta sequencialmente na horizontal (da esquerda para a direita) ao nível dos “agentes empresariais”, de montante para jusante.

As entidades bancárias encontram-se arrumadas na mesma “linha” das associações de empresários, entidades reguladoras, instituições de investigação, de ensino e formação profissional e agentes/entidades promotoras, sob o argumento de não serem agentes diretamente envolvidos nas atividades primárias e de transformação da fileira agroalimentar. Todavia, de acordo com a informação recolhida na investigação, atuam como facilitadores do investimento a realizar por aqueles - por exemplo, nos domínios da inovação, da diversificação das atividades em espaço rural e da promoção em mercados externos.

O facto de a ligação que parte das empresas a jusante dos produtores (no contexto da fileira de interesse) em direção aos agentes empresariais externos a essa fileira ser representada por um traço contínuo (de cor azul), em contraste com o traço interrompido utilizado na ligação dos produtores a esses tais agentes, simboliza que existem indícios de existir uma maior regularidade e volume de negócios entre essas empresas e o mercado final de consumo. Deste modo, coloca-se a possibilidade de atributos como a dimensão da empresa, o(s) tipo(s) de inovação e a escala de parceiros de negócio ser variável consoante o tipo de agente que esta represente, de acordo com a estrutura da fileira agroalimentar (Figura A-1).

Traço distintivo deste *complexo agroalimentar territorializado*, por comparação com o sistema produtivo local (secção 2.2.1), é o facto de a respetiva trama de relações mercantis e não mercantis se alargar para além do tecido empresarial (graças às evidentes afinidades pessoais, profissionais e culturais) como se pretende demonstrar com a diversidade e quantidade de agentes associativos e institucionais sedeados na região. Sendo composto por sistemas produtivos locais (baseados em atividades primárias e de transformação da fileira agroalimentar), este complexo reflete historicamente a abundância espacial dessas atividades com um foco geográfico preciso (demonstrado neste capítulo), e surge paralelamente como inevitabilidade das orientações impostas pela reforma da Política Agrícola Comum (OCDE, 2006). Estes factos apurados através do processo de investigação qualitativa favorecem a hipótese de se considerar a *espessura institucional* e a *proximidade* como variáveis explicativas relevantes no processo (sistémico) de inovação.

O complexo agroalimentar em discussão rege-se por duas lógicas ao nível dos mecanismos de coordenação que determinam a ancoragem territorial da fileira inerente: *i*) de natureza transaccional (em sentido amplo, não se confinando às transações puramente mercantis); *ii*) de natureza regulacional (Leborgne e Lipietz, 1994) – a qual, conforme exposto na secção 2.3.1 (vide nota de rodapé 95), não se resume aos regulamentos e normas comunitárias para os

setores envolvidos. Ambas as lógicas serão determinantes para a integração da fileira no mercado global.

Como complemento é incontornável referir novamente o contributo de André Torre (secção 3.1.2). Numa perspetiva muito próxima da corrente dos distritos industriais e dos meios inovadores o autor invoca os conceitos de proximidade *espacial* e proximidade *organizacional* – tal como se encontram expostos na secção 2.3.1 – para valorizar a ação coletiva local na gestão das produções agrícolas e agroalimentares (tanto mais necessária porquanto estas se encontram sujeitas a regimes de *Denominação de Origem Controlada*²¹⁸).

Expressão institucionalizada dessa ação coletiva territorializada são as organizações de produtores vinculadas às sub-fileiras de produtos DOC, podendo estas serem interpretadas como *clubes cujos membros beneficiam de vantagens interditas aos não membros, vantagens largamente ligadas às características dos produtos de cuja reputação no mercado são depositários os respetivos membros* (Torre, 2000: 11). Neste contexto a coordenação entre os agentes oferece-se como um “*recurso específico territorializado*” baseado em laços de confiança não apenas no seio das organizações de produtores como no âmbito mais alargado da fileira agroalimentar espacialmente concentrada.

Contextualizando no objeto de estudo desta investigação, os elementos recolhidos na observação dos comportamentos dos agentes económicos e já expostos neste capítulo contribuem para validar empiricamente a tese de André Torre acerca da existência de “laços de coordenação vertical” entre produtores situados nas diferentes etapas do processo de produção, incluindo os utilizadores de produtos semiacabados – as agroindústrias e as agroalimentares. A especificidade territorial desta capacidade de ação coletiva localizada em complexos produtivos de tipo agroalimentar significa que os mecanismos subjacentes (cooperação, confiança, interação tecnológica, etc.) “*não estão disponíveis, nem se reproduzem no exterior; a não ser que exista uma semelhança entre os atores, i.e. uma adesão a um sistema comum de representações coletivas*” (*ibid.*).

²¹⁸ Trata-se da designação equivalente à “Appellation d’Origine Controlée” (AOC) na obra citada. De acordo com informação divulgada no portal do Instituto da Vinha e do Vinho, IP a “denominação de origem” (DO) é aplicável a produtos cuja originalidade e individualidade estão ligados de forma indissociável a uma determinada região, local, ou denominação tradicional que serve para identificar o produto vitivinícola. São consideradas a origem e produção nessa região ou local determinado e a qualidade ou características específicas, moldadas pelo meio geográfico, incluindo fatores naturais e humanos (‘terroir’). Para beneficiar de uma Denominação de Origem, todo o processo de produção é sujeito a um controlo rigoroso em todas as suas fases: as castas utilizadas, os métodos de vinificação, etc.; cabendo às Entidades Certificadoras efetuar o controlo, de forma a garantir a genuinidade e qualidade dos vinhos. Na próxima nota de rodapé contextualiza-se a designação DOC.

As “modalidades” (mecanismos) de coordenação – cooperação, confiança, e interação tecnológica – constituirão o esteio das redes sociais no seio das quais se desenrolam atividades de interação (além das atividades de transformação) onde intervêm as instituições formais (das organizações de produtores aos demais agentes identificados na Figura A-1), graças à sua adesão “a um espaço comum de representações e regras de pensar e agir”, podendo este envolver atores extraterritoriais face ao aprofundamento das relações mercantis e não mercantis com o exterior (numa “economia de arquipélago”) que permite ampliar à escala global as interações tipificadas na Tabela 3-1.

De passagem, também Torre frisa que nos mercados a informação pode ser imperfeita (à semelhança do que fez Camagni ao abordar a importância do meio local e das redes de inovação, em especial para as pequenas empresas). Tal facto, aliado aos ditos mecanismos de coordenação, explica (em seu entender) a concentração espacial das empresas inseridas em sub-fileiras de “produtos DOC”²¹⁹ (exemplificando com a região francesa da Bretanha e certas regiões não especificadas da Dinamarca e dos Países Baixos), na expectativa de beneficiarem de uma transferência de conhecimento e saber-fazer, ou ainda de se aproximarem de uma mão-de-obra local formada nas técnicas de produção específicas.

Invocando a grelha bivalente de proximidade (secção 2.3.1), André Torre afirma realisticamente não bastar a proximidade *espacial* porquanto esta apenas favorece a partilha de técnicas de produção conjunta e a criação de uma reputação (boa ou má) para o consumidor final; importa de sobremaneira a proximidade *organizacional* estabelecida entre os diversos agentes empresariais revelada em repetidas transações e reputação dos produtores agrícolas perante os clientes empresariais ao serem capazes de assegurarem fornecimentos regulares de matéria-prima de qualidade (como sucede no caso da produção de “vinhos DOC”).

É prova inequívoca de como esta linha de pensamento é assaz relevante o exemplo invocado pelo autor, as organizações de produtores inseridas nas ditas sub-fileiras, que caracteriza como “clubes” por reunirem três características típicas: *i*) o *voluntariado* expresso na adesão às regras da organização - incluindo a delimitação da área geográfica de denominação, a

²¹⁹ A “Denominação de Origem Controlada” (DOC) é tradicionalmente utilizada em Portugal na rotulagem dos produtos com Denominação de Origem (DO). A “Denominação de Origem Protegida” (DOP) é grosso modo a equivalente à DO para efeitos de legislação comunitária - Fonte: Instituto da Vinha e do Vinho; informação divulgada no respetivo portal eletrónico: <http://www.ivv.min-agricultura.pt/np4/155#D> [acedido em Outubro de 2011].

referência à herança e a adoção das técnicas - num quadro de negociações “muitas vezes longas” e de elaboração de compromissos quer no seio destas, quer com outras instituições (incluindo entidades certificadoras de DO); *ii*) o risco de *congestionamento* do mercado por produções excessivas de qualidade mediana suscetível de prejudicar a reputação no mercado; *iii*) um quadro legal de *exclusão* que impede a atribuição da DO a outro produto similar.

O conjunto de elementos, dados e informações provenientes da investigação qualitativa²²⁰ leva, em última análise, a concluir que a "massa" de inovação (nas suas diversas modalidades) gerada no seio do complexo agroalimentar do Vale do Tejo é influenciada de forma determinante pelos mecanismos territorializados de coordenação coletiva (cooperação confiança, interação, similitude de valores e atitudes individuais incluindo o espírito de competição/rivalidade extensível às organizações na perspetiva Porteriana) que suportam as redes de produção, transferência de conhecimento e inovação, locais e externas.

5.6 Conclusão.

A título de balanço da investigação na procura de respostas empiricamente fundadas à problemática apresentada no capítulo 1, podem ser apontados os seguintes progressos:

- i*) Verificar a assinalável abundância de diversas atividades agrícolas e de primeira transformação (subcapítulo 5.3), a par da transversalidade e retroversão de fluxos reais, financeiros e informacionais (Figura A-1).
- ii*) Estabilizar a classificação dos diversos atores envolvidos no complexo agroalimentar territorializado do Vale do Tejo (subcapítulo 5.4), fundamental para operacionalizar a investigação por inquérito a empresas inseridas no dito complexo.
- iii*) Identificar a segmentação adequada da população de interesse para o estudo empírico pretendido, colocando-se à partida a hipótese de heterogeneidade na forma como se comporta a inovação consoante a categoria funcional das empresas pertencentes à fileira agroalimentar.
- iv*) Constatar, por testemunhos recolhidos junto de alguns dos seus associados e perante a sua composição (anexo VII), que a associação denominada de “Cluster Agro-industrial do Ribatejo” persegue como objetivo estratégico a capacitação de grandes e médias empresas agroindustriais e agroalimentares, sem que nesta ação coletiva se tenha

²²⁰ De modo simplificado, este tipo de investigação pode ser definida como aquela “cuja finalidade é compreender um fenómeno segundo a perspetiva dos sujeitos; as observações são descritas principalmente sob a forma narrativa” (Vaz Freixo, 2011: 279).

vislumbrado uma genuína interação entre os participantes (criada em 2009, apenas um ano antes da realização das entrevistas).

Explorando mais em pormenor este último ponto, em função de entrevistas com ampla cobertura dos agentes envolvidos no complexo agroalimentar (incluindo participantes nesta ação) reconhece-se a necessidade de serem estreitadas as relações de cooperação entre os atores diretamente envolvidos nos sistemas produtivos locais, procurando maiores equilíbrios de poder nas múltiplas transações, sem relegar para um plano secundário os produtores/agricultores. Desta forma será bem-sucedida uma estratégia eficiente estendida a todos os segmentos da fileira, com benefícios económicos repartidos de forma equilibrada entre os agentes económicos consoante o contributo marginal de cada um para o sistema de valor associado à fileira agroalimentar, neutralizando eventuais falhas de mercado (seja informação assimétrica ou abuso de posição dominante) e reduzindo custos de transação (por via da estabilidade temporal dos contratos, redução de custos administrativos, ...).

Caso o empresário agrícola não beneficie do “justo valor” (em fluxos de caixa) do investimento financeiro e da sua entrega pessoal (e familiar, muitas vezes) num mercado que se quer transparente e competitivo, será inevitável o abandono massivo das atividades agrícolas numa região onde a agricultura familiar ainda tem uma expressão significativa (capítulo 6). Para além de agravar a dependência alimentar do país face ao exterior e reduzir a riqueza material e imaterial existente num território predominantemente rural, esta fragilização dos sistemas produtivos locais alicerçados em micro e pequenas empresas acarretará um risco de irreversível perda de conhecimento específico por abandono das explorações agrícolas, acompanhada da “terciarização rural” inerente à configuração dos “*espaços urbanorurais ou espaços urbanos difusos*” (Ferrão e Lopes, 2003: 145-146).

Também Diniz e Gerry (2009: 526) se pronunciam acerca dessa terciarização rural, no contexto das possíveis perspectivas de definição de ruralidade, afirmando que:

“A distinção ocupacional deixou de ser determinante face à crescente integração dos agricultores nas actividades não agrárias. Sendo a pluriactividade rural tão generalizada, a diferenciação ocupacional entre o campo e a cidade torna-se enganosa.”

Os autores referem também que o “mundo rural” é caracterizado por diversas atividades, tais como: agricultura, artesanato, pequenas e médias empresas transformadoras, comércio (tradicional e moderno), serviços pessoais e coletivos (privados ou públicos), organizações sem fins lucrativos; assentes não apenas em pequenas aldeias, vilas e sedes de concelho, mas também em espaços naturais e áreas cultivadas. Essa variedade de atividades possibilita

alternativas profissionais aos residentes locais, sobretudo às gerações mais novas, o que aliado ao fraco rendimento relativo proporcionado pela agricultura resulta na importância cada vez menor da economia agrária para a economia rural (Pezzini, 2003; OCDE, 2006).

Nesta linha de análise e reflexão crítica, a própria designação “*cluster agro-industrial*” enquanto iniciativa liderada por um grupo de interesse setorial demonstra a falta de transversalidade em termos da fileira agroalimentar no próprio espírito do legislador. Ultimamente, o discurso dos agentes políticos e dos dirigentes da associação tem vindo a inclinar-se para o termo “*agrocluster*”, atitude que poderá significar uma consciencialização acerca da importância da ação coletiva ao nível de uma organização multissetorial, envolvendo de forma mais intencional o sistema científico e tecnológico nacional e as entidades promotoras nos mercados externos (como a *Portugal Fresh* e a *ViniPortugal*).

A propósito merecem ser lembradas as palavras de extraordinária atualidade de Michael Porter quando em artigo publicado há mais de uma década se pronunciava nos termos seguidamente reproduzidos (Porter, 1998b: 89):

Finalmente, os governos devem promover a formação de ‘clusters’ e disponibilizar mais e melhores bens públicos e quase-públicos que tenham um impacto significativo em diversos negócios inter-relacionados. (...) o alvo da política [de promoção] de ‘cluster’ é reforçar o desenvolvimento de todos os ‘clusters’. Tal significa que um ‘cluster’ tradicional como a agricultura não deve ser abandonado; ele deve ser requalificado. (...) Qualquer ‘cluster’ não só contribui diretamente para a produtividade nacional mas também afeta a produtividade de outros ‘clusters’.

Uma cooperação intencional e solidária a extravasar o meio empresarial corresponderá decisivamente ao instrumento urgente de afirmação da comunidade rural, num quadro de desenvolvimento regional harmonioso (i.e. integrando as dimensões socioeconómica, ambiental e cultural) conjugado com competição à escala global entre complexos produtivos territorializados, na medida em que favoreça a transmissão inter-geracional do conhecimento tácito historicamente fundado e promova uma sólida governança territorial.

A valorização dos saberes dos produtores locais (frequentemente posta de parte por decisores políticos e tecnocratas cognitivamente distantes das diversas comunidades territoriais) e a dinamização da aprendizagem coletiva por meio de *interações* geradoras de sinergias (‘spillovers’) de conhecimento (Kirat e Lung, 1999; Torre, 2000; Rallet e Torre, 2004; Boschma, 2005; Capello e Faggian, 2005) são um elemento central para manter o complexo agroalimentar territorialmente coeso e apto a responder com inovações geradas localmente – contribuindo para a “atmosfera de produção” (secção 3.1.2). Para tal importa estimular a

capacidade endógena de inovação (Stöhr, 1986) pelo que é importante que o “meio local” assegure fluxos permanentes de informação e de transferência de conhecimento com o exterior (secção 2.2.3), utilizando como canais as transações mercantis - através de redes de distribuição alimentar e bebidas (vinhos) – e não mercantis, proporcionando a criação de consórcios entre os sistemas produtivos locais e os centros tecnológicos e de investigação científica com sede quer no território local, quer no exterior. Esta questão será objeto de análise empírica no capítulo 7.

De passagem, assinala-se o facto de haver sido presenciada uma certa resistência quanto ao envolvimento dos agentes empresariais em “parcerias estratégicas” dificultando o reforço da integração da cadeia de valor. Levanta-se, assim, a hipótese de ser necessário reforçar o *capital social/relacional* e a *espessura institucional* para estimular as dinâmicas de inovação²²¹.

A dificultar o consenso alargado entre os atores da região está o défice crónico no associativismo local, associado à falta de massa crítica de pessoas e de relações sociais, cedendo a uma rivalidade entre vizinhos que não poucas vezes trilharam os mesmos caminhos desde a sua infância – como é, aliás, típico em territórios de fraca densidade populacional²²².

Todavia, porque os regulamentos na atribuição dos fundos comunitários associados ao QREN – nomeadamente aquele que foca particularmente a “*Cooperação para a inovação*” (nota de rodapé 144, do subcapítulo 5.1) – estabelecem as parcerias como condição de acesso aos subsídios comunitários (na linha das estratégias de eficiência coletiva definidas no capítulo 4), sucede que nos últimos anos têm surgido diversas iniciativas de carácter associativo, designadamente ao nível dos produtores agrícolas de culturas elegíveis. Daí que a cooperação

²²¹ Não sendo, ainda, o momento de abordar em detalhe aspetos relacionadas com o inquérito realizado, a propósito do tema em apreço refira-se que durante a fase de pré-teste do questionário de suporte uma das testemunhas (paradoxalmente membro de uma associação cooperativa de produtores de milho, sediada na Golegã) afirmou perentoriamente que o termo “parceria estratégica” não era ainda parte integrante da cultura do empresário agrícola do Vale do Tejo. Tal facto resultou numa revisão do enunciado da pergunta 21 desse documento, substituindo-se a expressão “parceiro(s) estratégico(s)” simplesmente por “parceiro(s)”. Optou-se por esclarecer o significado atribuído a parceiro explorando a vertente informal na medida em que as economias de proximidade ultrapassam, por definição, as vantagens adstritas às partes diretamente envolvidas numa qualquer transação que tome contornos de parceria estratégica.

²²² Não se deve, porém, colocar de parte a possibilidade de reformulação desta “perspetiva comportamental” (Diniz e Gerry, 2009) acerca das comunidades rurais porquanto o aumento da mobilidade das populações associado à significativa melhoria das vias de comunicação e transporte, a extensão da escolaridade obrigatória a todo o território nacional e a democratização do ensino superior (incluindo o alargamento da rede pública às regiões periféricas e mesmo ultra-periféricas) poderão atuar como poderosos ativos relacionais, alargando as redes sociais a uma escala extralocal polarizadas em pequenos territórios (conforme a metáfora do arquipélago, de Veltz).

seja antes fruto de uma imposição por parte de uma entidade reguladora externa à região, não eliminando todavia os persistentes conflitos e rivalidades pessoais dentro das organizações de produtores reconhecidas para efeitos de atribuição de apoios comunitários ao setor (no âmbito do ProDeR).

Face ao exposto, é de reconhecer que num setor tradicional como lhe chamou Pavitt (1984) se tem assistido a uma tomada de consciência por parte dos empresários produtores quanto às profundas alterações no negócio agrícola à conta da legislação comunitária que impõe uma importante reconversão nas estruturas produtivas; em nome das economias de escala e de organização, da qualidade ambiental e da saúde pública.

Deste modo, a evidência recolhida contraria a visão comum da agricultura como um setor conservador em matéria de processos de produção e de gestão, parado no tempo, alheio à pressão dos mercados globais e à necessidade de flexibilidade produtiva (Piore e Sabel, 1984) e customização em massa (Daft, 2007) perante flutuações assinaláveis nos preços das matérias-primas. As empresas posicionam-se estrategicamente conjugando eficiência e qualidade certificada de modo a assegurarem um fluxo contínuo e seguro de produto em resposta quer às exigências do mercado global (variedade, qualidade e fiabilidade temporal nas palavras de Pierre Veltz), quer aos desafios da agricultura sustentável num quadro crítico de resiliência ambiental perante as mudanças climáticas e a pressão urbanística (AEA, 2010).

Como corolário desta filosofia de negócio, a investigação baseada em pesquisa documental e observação direta conduz a admitir que o padrão de ocupação do “*espaço contínuo*”²²³ e de organização das atividades agrícolas espelha a lógica bivalente de proximidade aplicada às comunidades rurais (Torre e Gilly, 2000; Torre, 2000; Rallet e Torre, 2004). Assim:

²²³ O *espaço contínuo* é concebido por Torre (2000) como uma zona constituída por uma série de culturas, que independentemente de estarem sujeitas a uma exploração comum configuram uma paisagem completa, i.e. composta pelo conjunto de parcelas cultivadas (incluindo espécies anuais, herbáceas perenes ou arbustivas) e espaços intersticiais (estradas, valas, taludes, sebes, faixas de grama ...) que têm funções ecológicas e de paisagem. Por exemplo, as três zonas referidas que compõem o Ribatejo apresentam características muito próprias com aptidões de uso agrícola distintas – nomeadamente no que respeita às variedades de vinhos, nos termos descritos no portal da Comissão Vitivinícola Regional do Tejo (CVR Tejo): “O *Campo*, com as suas extensas planícies, adjacente ao Rio Tejo, conhecido também como a *Lezíria do Tejo*, sujeita a inundações periódicas, que se causam alguns transtornos, são também responsáveis pelos elevados índices de fertilidade que aqueles solos de aluvião possuem, (...). O *Bairro*, situado entre o Vale do Tejo e os contrafortes dos maciços de Porto de Mós, Candeeiros e Montejunto, com solos argilo-calcáreos em ondulados suaves, (...). A *Charneca*, localizada a sul do *Campo*, na margem esquerda do Rio Tejo, com solos arenosos e medianamente férteis, se por um lado apresenta rendimentos abaixo da média da Região, por outro lado induz a um afinamento, quer de vinhos brancos, quer de vinhos tintos.”. Adaptado de:

<http://cvrtejo.com/cgi-bin/getfromdb.pl?menu=EkFuFZAykymJvpEUsG&lang=pt> [acedido em Janeiro de 2011].

- A economia agrária rege-se por uma ótica de maximização do rendimento físico esperado das explorações agrícolas atendendo à aptidão das terras, à disponibilidade de recursos hídricos e às possíveis externalidades geradas pela proximidade (espacial) das culturas vegetais (praticando-se uma agricultura em regime intensivo ou extensivo, de monocultura ou policultura, em função das condições edafoclimáticas de cada zona);
- No que concerne à gestão de recursos comuns e dos conflitos latentes entre vizinhos, particularmente de cariz ambiental (poluição, depósito de efluentes, etc.), ressalta a necessidade de contratos duradouros entre os atores locais - associações e organizações de produtores, representantes das indústrias alimentares e de bebidas, sistema científico-tecnológico e de ensino/formação profissional, poder local, entidades reguladoras e organismos regionais da Administração Central (Figura A-1).

As múltiplas evidências em matéria de governança organizacional e territorial sintetizadas neste subcapítulo constituem os alicerces de uma reflexão em torno de propostas de ação coletiva, a apresentar na secção 7.3.6, cuja legitimidade será reforçada pelo conjunto de evidências reunidas através da investigação por inquérito descrita no próximo capítulo.

Finalmente, para uma análise comparativa das evidências até agora reveladas pela presente investigação – e que vão condicionar a trajetória da mesma tal como é descrita nos capítulos subsequentes - surge como pertinente relevar trabalhos independentes realizados por outros investigadores, que por sua vez remetem para outras referências não consultadas. É com esta preocupação que se apresenta o seguinte excerto de um texto da autoria de dois reputados professores universitários da Universidade de Trás-Os-Montes e Alto Douro (UTAD), com o qual se termina o presente capítulo (Diniz e Gerry, 2009: 539-540):

“As redes de relações assimétricas inter-empresariais associadas com a fileira global caracterizam-se pelo recurso sistemático ao ‘global sourcing’ «junto das mais variadas formas de produção e segundo os mais diferentes tipos de contratos e recorrendo, mesmo, aos mercados tradicionais». (...) [Moreira, 2001]²²⁴. Por outro lado, as novas formas de distribuição (sobretudo de produtos alimentares) têm-se integrado nas cadeias globais, contribuindo assim para a divulgação generalizada de novos produtos e para a comercialização de produtos de contra estação, incluindo mesmo, produtos frescos e perecíveis, conforme a avaliação estratégica dos mercados-alvo a conquistar. (...)”

Esta transnacionalização da distribuição e a sua integração na fileira global agroalimentar é muitas vezes encarada como uma resposta simples às novas condições de ‘lifestyle’ e de procura – mercados mais segmentados e diferenciados, fruto da existência de consumidores mais individualistas e consumistas, com maior poder de compra e mais exigentes em termos de qualidade. Porém, na realidade, a crescente articulação e integração da fileira agro-alimentar, das cadeias de distribuição massificada e do poder e influência dos ‘media’, assemelham-se mais a uma causa do que, propriamente, ao efeito das alterações qualitativas e quantitativas no gosto e comportamento dos consumidores.”

²²⁴ Moreira, Manuel Belo (2001). *Globalização e agricultura: zonas rurais desfavorecidas*. Oeiras: Celta Editora.

6 DESENHO DA INVESTIGAÇÃO POR INQUÉRITO: A POPULAÇÃO-ALVO, A DIMENSÃO DO ESTUDO E O INSTRUMENTO DE RECOLHA DE DADOS

A tarefa de identificar a população-alvo na presente investigação rege-se pela estratificação das empresas ligadas à fileira agroalimentar nos termos discutidos no capítulo anterior, distribuindo-se por atividades da produção primária (atividades agrícolas), da transformação (indústrias alimentares e de vinho) e do comércio por grosso de bens alimentares e bebidas com origem numa atividade agrícola: *produtores, organizações e agrupamentos de produtores, cooperativas agrícolas/adegas cooperativas, agroindústrias e agroalimentares*.

Todavia, em face de significativas alterações conceptuais na classificação das atividades económicas (explicadas no subcapítulo seguinte), não foi possível apurar com exactidão o grau de representatividade deste estudo no universo dos produtores, considerando uma desagregação destas atividades a 5 dígitos e tendo por base a informação estatística facultada pelo Instituto Nacional de Estatística à data do estudo.

Ao nível da organização do presente capítulo, os subcapítulos 6.1 a 6.4 esclarecem as estratégias de amostragem adotadas para cada um dos referidos estratos/categorias de empresas. Aspectos formais como a estrutura do questionário, o tipo e as escalas de respostas, e a definição de conceitos originalmente introduzidos para ajudar a caracterizar o perfil da região em termos de atratividade do investimento nas atividades agrícolas e de indústrias alimentares são apresentados e discutidos no subcapítulo 6.5. No subcapítulo 6.6 procede-se ao relato dos aspetos de ordem prática relacionados com o processo de recolha da informação junto das unidades estatísticas seleccionadas para o estudo. No subcapítulo 6.7 é exposta a metodologia empregue na quantificação das variáveis (de observação direta e derivadas) tidas por relevantes à luz do modelo de análise apresentado e justificado no capítulo 4.

6.1 Produtores

Recordando que o produtor deve assumir-se como “*agricultor a título principal*” (o que implica, não apenas mas também, que o empresário em nome individual ou o gerente de uma sociedade exerçam essa atividade por mais de metade do horário profissional de trabalho em condições normais) e que deve possuir “*capacidade profissional bastante*” (subcapítulo 5.4), importa recolher dados relativos às empresas (em qualquer regime jurídico de constituição) cujo início de atividade se reporte a Dezembro de 2006 ou data anterior, sedeadas no Vale do Tejo (NUTS II Lezíria e Médio Tejo).

As razões fundamentais para esta opção são as seguintes:

- i) Do ponto de vista da eficácia do inquérito destinado a avaliar a aderência do modelo analítico proposto (subcapítulo 4.2) releva como unidade elegível o indivíduo dotado de conhecimento de experiência acumulada (i.e., o “conhecimento tácito”). Ou seja, importa recolher dados acerca da inovação numa região predominantemente rural junto de pessoas cujo perfil socioprofissional dê garantia de, em geral, se encontrarem bem integradas no meio, a ponto de se pronunciarem com sabedoria e convicção;
- ii) Sem ignorar o facto de os jovens agricultores poderem dar um impulso inovador ao setor agrícola, o facto é que não raras vezes verifica-se haverem exercido a sua atividade profissional em explorações agrícolas a título permanente ao longo de vários anos por conta doutrem, seja por vínculos formais ou informais (ex. recebendo por herança uma exploração agrícola à qual pretendem dar continuidade);
- iii) Permitir um período de tempo de três anos a contar de 2009 para trás, sendo este o limiar mínimo atendido pelo legislador para efeitos de habilitação profissional sem ser pela via formal de ensino ou de formação profissional (recorde-se o DL n° 81/91) – o que não é de todo invulgar neste setor de atividade;
- iv) Considerar empresas em atividade à data da publicação do DL n° 287/2007, de 17 de Agosto²²⁵, no qual é definido pelo legislador o conjunto de normas que definem o enquadramento nacional (incluindo, entre vários aspetos, os regulamentos comunitários aplicáveis e a necessidade do seu cumprimento) em matéria de “*Sistemas de Incentivos ao Investimento Empresarial*” (SIIE) previstos no *Programa Operacional Factores de Competitividade* do Quadro de Referência Estratégico Nacional (POFC-QREN), vocacionado para a inovação e para o desenvolvimento regional.
- v) Na medida em que se pretende aferir a eficácia de tais incentivos, conforme o padrão de respostas obtidas junto de pessoas com experiência profissional relevante (designadamente no que concerne aos projetos de investimento acolhidos no contexto das “estratégias de eficiência colectiva” do SIIE), assume-se como razoável considerar as empresas com data de criação ou estabelecimento não posterior a 2006. O argumento é que estas, já se encontrando em atividade aquando da entrada em vigor do respetivo enquadramento nacional (com a publicação do DL n° 287/2007), terão tido mais tempo para preparar convenientemente os dossiês de candidatura e usufruirmos com maior probabilidade de êxito dos fundos setoriais da União Europeia.

²²⁵ Este decreto-lei encontra-se publicado no Diário da República, 1ª Série de 17 de Agosto de 2007. Pode ser acedido através do portal eletrónico do POFC-QREN, em: http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2011_Documentos/Legislacao/QREN/DL_287_2007.pdf [último acesso em 19 de Abril de 2012].

6.1.1 Dimensão da população

6.1.1.1 Limitações

Face ao exposto o conhecimento preciso da dimensão da agricultura e produção animal em termos do número de produtores vem a revelar-se todavia objeto de uma substancial dificuldade pelo facto de se estar perante realidades diferentes ao nível da classificação das atividades económicas a partir de 2008. Efetivamente ocorreu uma alteração substancial de conteúdo de certas subclasses (na passagem da *Revisão 2* para a *Revisão 3* da *Classificação das Atividades Económicas/CAE Rev.3*, em vigor) que dificulta a avaliação rigorosa reportada ao ano de 2006 das atividades agrícolas tal como são hoje designadas. As Tabelas II-1 a II-3 (anexo II) evidenciam a referida alteração²²⁶.

De acordo com o excerto que se segue percebe-se o quão difícil é, em geral, ter acesso a informação estatística atualizada relativamente às atividades primárias (incluindo a agricultura e a produção animal):

“Para o período de 2004-2007, o âmbito do SCIE [Sistema de Contas Integradas das Empresas] inclui apenas as secções B, C, D, E, F, G, H, I, K, M, N e O excepto a divisão 91 da CAE Rev.2.1. Com a alteração da classificação de atividade económica para CAE Rev.3, o âmbito de atividade económica considerado no SCIE compreende as empresas classificadas nas secções A (excepto as divisões 01 e 02), B, C, D, E, F, G, H, I, J, L, M, N, P, Q, R e S da CAE Rev.3.” (INE, 2009)

Recorrendo aos serviços competentes da administração pública, o problema torna-se ainda mais notório: da Direção de Serviços de Planeamento e Controlo, organismo regional na dependência da Direção Regional de Agricultura e Pescas de Lisboa e Vale do Tejo (DRAPLVT), soube-se que a informação disponível recuava ao Recenseamento Agrícola de 1999. Também se procurou determinar esta dimensão recorrendo à informação relativa a empresas não financeiras incluída na *Central de Balanços* do Banco de Portugal mas foi infrutífero dado que também exclui as atividades primárias, limitando-se à indústria transformadora (incluindo a indústria alimentar), energia e água, e serviços²²⁷.

Concluindo, a única alternativa válida foi disponibilizada pelo INE a partir de uma coleta de dados específicos para o setor agrícola (sob a designação *Ficheiro de Unidades*

²²⁶ A entrada em vigor desta norma mais recente ocorreu em Janeiro de 2008 com a publicação do Decreto-Lei nº 381/2007, de 14 de Novembro.

²²⁷ Sugere-se, a título de ilustração, a consulta do *Suplemento 1 ao Boletim Estatístico*, subcapítulo G.1.2 “Grau de cobertura da Central de Balanços”, página 24. O documento pode ser acedido no portal eletrónico do Banco de Portugal, em: <http://www.bportugal.pt/SiteCollectionDocuments/Suplemento-1-2008.pdf> [acedido em Setembro de 2010].

Estatísticas/FUE) a qual cessa em Dezembro de 2005. Toda a informação disponível, em conformidade com o perfil do universo a estudar estabelecido no início deste subcapítulo, foi reunida nas Tabelas III-1 a III-4 (anexo III).

À força das pressões exercidas pelo mercado globalizado no decorrer dos últimos anos (2005 – 2010) é de esperar que se tenha reduzido a dimensão do setor da agricultura e pecuária/produção animal. As seguintes passagens suportam esta expectativa:

“O Inquérito à Estrutura das Explorações Agrícolas 2005 (IEEA 05) apurou cerca de 324 mil explorações agrícolas, menos 92 mil que o Recenseamento Geral da Agricultura 1999 (RGA 99). Em 6 anos, praticamente uma em cada cinco explorações desapareceu, o que corresponde a cerca de 15 mil por ano. (...) O desaparecimento das explorações, apesar de ser uma realidade generalizada, assume maior expressão no Ribatejo e Oeste (-29%)...” (INE, 2006: 11)²²⁸;

“A análise da evolução do número de explorações por classes de dimensão da SAU [Superfície Agrícola Utilizada] revela que foram as pequenas explorações as que mais desapareceram. Com efeito, a redução das pequenas explorações atingiu os 33% nas unidades agrícolas inferiores a 1 hectare e os 22% nas de 1 a 5 hectares.” (Idem: p.12)²²⁹;

Em matéria de evolução da dimensão (em número de produtores) por subclasses de atividades agrícolas (incluindo a agricultura e a produção animal) não existem elementos estatísticos sobejamente sólidos que possam ser fornecidos pelas entidades competentes dadas as significativas alterações na mudança das normas de classificação das atividades, a que se junta o problema da descontinuidade na realização de inquéritos anuais para fins estatísticos às explorações agrícolas. Nem mesmo o Recenseamento Agrícola de 2009 permitiu contornar esta lacuna (cf. mensagem divulgada no anexo IV).

Certo é que a contagem fornecida a partir do FUE padece de um critério demasiado largo para classificar uma atividade económica como agrícola (à face do que atualmente se encontra consagrado na CAE Rev.3) originando o empolamento da dimensão da população-alvo, ‘*ceteris paribus*’ (i.e. caso nos 5 anos subsequentes a mesma não se tivesse alterado substancialmente). O problema é detetado ao verificar-se as correspondências entre as Revisões 2 e 3 da CAE, concretamente em três situações (ilustradas na Tabela II-3).

²²⁸ No IEEA 05, pág.10, o conceito de “exploração agrícola” é expresso nos seguintes termos: “*unidade técnico-económica que utiliza mão-de-obra e fatores de produção próprios e que deve satisfazer obrigatoriamente às quatro condições seguintes: a) Produzir um ou vários produtos agrícolas; b) Atingir ou ultrapassar uma certa dimensão (área, número de animais, etc.); c) Estar submetida a uma gestão única; d) Estar localizada num lugar determinado e identificável.*”.

²²⁹ A superfície agrícola utilizada (SAU) entende-se ser “*constituída pelas terras aráveis (limpa e sob-coberto de matas e florestas), culturas permanentes e pastagens permanentes.*” (*Ibidem*).

1. Na subclasse 01120 – CAE Rev.2.1 (“*Horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro*”) sendo uma das suas correspondentes presentemente parte integrante da divisão 02 (“*Silvicultura e exploração florestal*”). Trata-se da subclasse 02300 – “*Extracção de cortiça, resina e apanha de outros produtos florestais, excepto madeira*”), a qual não está contemplada no objeto empírico de estudo (trata-se da fileira florestal e não da fileira agroalimentar, tal como foi concebida no capítulo anterior);
2. Situação idêntica sucede com a antiga subclasse 01252 (“*Outra produção animal, não especificada*”), cuja correspondência inclui a subclasse 03220 – “*Aquicultura em águas doces*”, da Divisão 03 - “*Pesca e aquicultura*” (também esta não contemplada na fileira agroalimentar);
3. A atividade de jardinagem encontrava-se agregada à divisão 01 (concretamente na subclasse 01410 – “*Actividades dos serviços relacionados com a agricultura; atividades de plantação e manutenção de jardins e espaços verdes*”). Com a introdução da CAE Rev.3 passou a fazer parte da *secção N* - “*Actividades administrativas e dos serviços de apoio*”, grupo 81 - “*Actividades relacionadas com edifícios, plantação e manutenção de jardins*”, subclasse 81300 – “*Actividades de plantação e manutenção de jardins*”.

A um nível de análise desagregado por subclasses de atividades agravam-se os problemas na quantificação do universo dos produtores agrícolas que em 2010 (ano em que se iniciou o inquérito) evidenciavam uma antiguidade de, pelo menos, 3 anos. Não existe transposição direta num número significativo das subclasses da CAE Rev.2.1 para a CAE Rev.3.

A título de exemplo, tendo por referência a Tabela II-3, para apurar o universo das empresas ligadas à “*Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas*” (código 01112, CAE Rev.3) apenas se dispunha do valor registado em Dezembro de 2005 para a atividade “*Culturas agrícolas não especificadas*” – por coincidência, também ela com o código 01112; ou seja, 1261 produtores (Tabela III-1). Sucede, porém, que nesses mesmos 1261 indivíduos vão estar também incluídos os produtores que naquele mesmo ano de 2010 se dedicavam principalmente a outras culturas com expressão significativa na fileira agrícola da região: “*Cultura de produtos hortícolas, raízes e tubérculos*” e “*Outras culturas temporárias, não especificadas*” (códigos 01130 e 01192 da CAE Rev.3, respetivamente).

Menos problemáticos são os casos da “*Cerealicultura*”, “*Viticultura*”, “*Olivicultura*” e “*Criação de gado ovino, caprino, cavalar, asinino e muar*” cuja contabilidade de Dezembro de 2005 pode ‘*ceteris paribus*’ servir de referência para o número de empresas existentes em 2010 mas a exercerem desde 2006, dedicadas às mesmas atividades (ainda que na Revisão 3 haja mais pormenor quanto à sua designação). A justificação é marcadamente empírica, como

se dá conta de seguida. Por exemplo, uma sociedade agrícola pode ser proprietária de várias explorações agrícolas (localizadas possivelmente em diferentes concelhos, da Lezíria ao Médio Tejo) nas quais se alternam a cultura do milho com outras produções cerealíferas, dependendo da capacidade de adaptação de cada cultura a cada tipo de solo (da produtividade física por hectare) e da cotação internacional das ‘commodities’.

De passagem, refira-se que no Registo Nacional de Pessoas Colectivas constam sociedades agrícolas registadas na subclasse 11021 – CAE Rev.3 as quais se entendeu classificar como “Produtor” porquanto se verificou disporem de vinhas próprias, em coerência com a observação que se segue:

“A p (parte) de 01132 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01210 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito, excepto produção de vinho com uvas do próprio agricultor que se inclui em 11021 da CAE-Rev.3.”
(fonte exibida na Tabela II-2, do anexo II)

Atentando à realidade observada, deve-se salvaguardar o facto de que tradicionalmente os proprietários de lagares de azeite são entidades juridicamente independentes dos olivicultores. Tanto assim que em pequenas explorações o mais comum é o proprietário colocar a respetiva produção (a azeitona) num lagar que não lhe pertence, recebendo em função de uma estimativa da produção de azeite (descontando o equivalente à comissão a que tem direito o detentor do lagar). Tratando-se de explorações de olivais com largos hectares, o olivicultor pode muito possivelmente deter na sua exploração uma unidade própria de transformação (o dito lagar de azeite). Ora sucede que essa atividade de transformação da matéria-prima (azeitona) é classificada como ‘agroindustrial’ de acordo com a CAE Rev.3: “*indústrias alimentares*”, divisão 10; “*Produção de azeite*” (subclasse 10412)²³⁰.

Esta distinção empiricamente suscitada encontra-se vertida nas políticas públicas dirigidas ao setor, particularmente no que concerne aos “pagamentos complementares aos agricultores do

²³⁰ Considerada pela *Associação dos Agricultores dos Concelhos de Abrantes, Constância, Sardoal e Mação* (na pessoa do Eng.º João Alcaravela) como uma das maiores indústrias de azeite a nível nacional, a *Sociedade Agrícola Ouro Vegetal, Lda* dispõe de 200 hectares de olival e recebe largas quantidades de azeitona proveniente de olivicultores com sede na Lezíria e no Médio Tejo. Dois desses olivicultores são: a *Alves Bento SAG, Lda.*, com sede em Abrantes; e a *Sociedade Agrícola das Perdizes, Lda.*, sedeadada em Santarém. Da entrevista ao gerente desta segunda empresa soube-se que a mesma investiu recentemente num olival intensivo de regadio – uma inovação de processo numa zona onde tradicionalmente se cultivava o olival de sequeiro. Também, em Santarém, foi possível travar conhecimento com um empresário sexagenário (agente em nome individual) dedicado exclusivamente à exploração de um lagar industrial, com capacidade de produção em pequena escala mas com aproveitamento do respetivo resíduo (bagaço) enquanto subproduto (biomassa). O carácter inovador do processo nesta microempresa tem suscitado visitas regulares de grupos de estudantes da Escola Superior Agrária de Santarém.

setor do azeite e azeitona de mesa”, no âmbito do FEADER (Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural)²³¹.

O cenário da quantificação da população de empresas produtoras agrícolas é definitivamente mais pacífico quando há lugar à transposição directa de uma subclasse da CAE Rev.2.1 para a CAE Rev.3, de forma biunívoca. Estão neste caso: a “*Suicultura*”, a “*Avicultura*”, a “*Apicultura*” e a “*Produção agrícola e animal associadas*” e as “*Actividades dos serviços relacionados com a produção animal, excepto serviços de veterinária*”. Todavia, com se dá conta nas Tabelas III-1 e III-2, num universo de 5812 empresas registadas em Dezembro de 2005 estas atividades (exercidas a título principal) representavam apenas cerca de 21% (1246, em valor absoluto) no conjunto das sub-regiões que compõem o Vale do Tejo.

Por último, em resultado da segmentação efetuada dos agentes empresariais e institucionais que compõem a fileira agrícola, as empresas registadas no grupo 016 não deverão constar da categoria dos produtores (agrícolas). Porém, as subclasses 01630 e 01640 estão em ligação com as subclasses 01112, 01120 (apenas a segunda), 01134 (apenas a primeira) e 01410 (idem) da CAE Rev.2.1, onde se misturam com diversas culturas agrícolas. Portanto, não é possível separar da contabilidade dos *Produtores* (concebidos nos termos expressos na secção 5.4.1) aquelas empresas que pela sua atividade de prestação de serviços farão parte dos “*Fornecedores (de fatores de produção) e Empresas de prestação de serviços*”.

Em última análise, é impraticável apurar com rigor o número de agentes produtores na fileira agrícola nesta região, à data do estudo (segundo semestre de 2010 e primeiro trimestre de 2011). Não obstante esta limitação, optou-se por avaliar a repartição do referido universo de 5812 produtores por tipo de atividade agrícola de modo a fazer incidir a aplicação dos questionários nas produções mais frequentes e procurando, ao mesmo tempo, detetar em que zonas geográficas as mesmas se localizam com maior probabilidade ‘*ceteris paribus*’ (supondo que o padrão de localização e a ordem de grandeza das mesmas não se alterou significativamente no quinquénio de 2006-2010).

²³¹ Mais pormenores podem ser encontrados no respetivo portal eletrónico do IFAP-IP; em: http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_ajudas/GC_vegetais/GC_azeite_R/GC_azeite_U. Pode-se verificar pelo teor do texto publicado que existe uma clara distinção entre os olivicultores (agricultores) e os lagares de azeite (associados a unidades de transformação).

6.1.1.2 *Quantificação por atividades agrícolas e por sub-região*

A informação estatística que segue encontra-se separada por grupos de concelhos (Lezíria do Tejo e Médio Tejo), procedendo da sistematização previamente efetuada com base no *Ficheiro de Unidades Estatísticas* (FUE) facultado nos termos expressamente indicados em pedido dirigido ao INE (anexo III). Uma primeira parte refere-se à Lezíria do Tejo, apresentando tabelas de frequências e respetivos gráficos de repartição das produções agrícolas por concelhos; numa segunda parte de forma análoga aborda-se a sub-região do Médio Tejo. Na Tabela II-3 (anexo II) são exibidas as designações das atividades codificadas nos termos da CAE Rev.2.1 e suas correspondentes na CAE Rev.3.

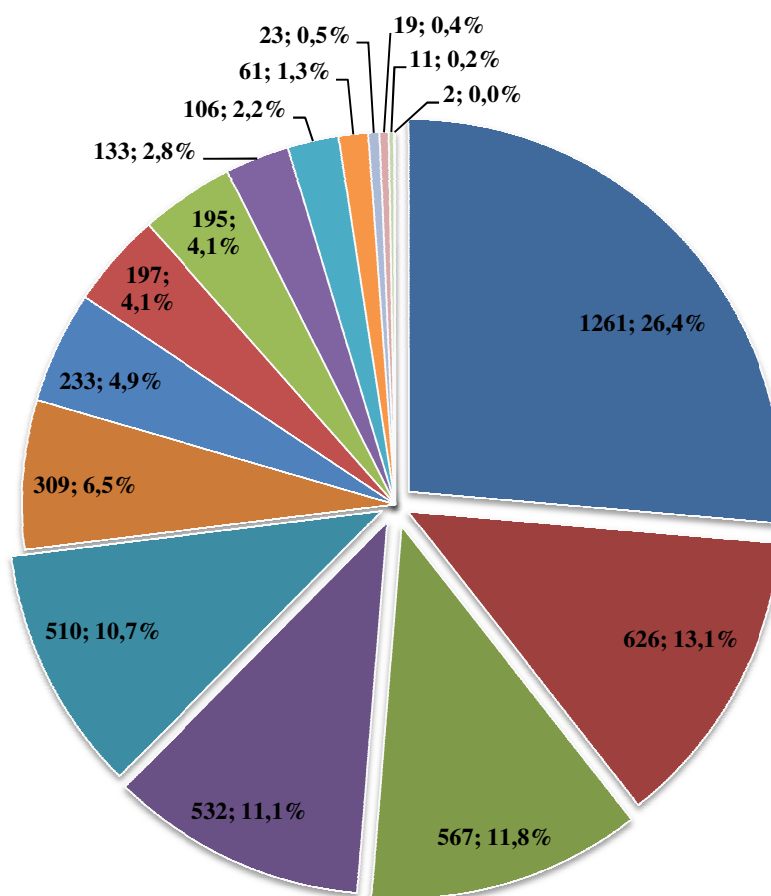
A Tabela 6-1, a par da Figura 6-1, ilustra a repartição do total dos 4785 produtores agrícolas que em Dezembro de 2005 se encontravam registados na qualidade de empresários e sociedades com atividade principal numa das subclasses da divisão 01 - CAE Rev.2.1 com sede ou estabelecimento na Lezíria do Tejo.

Tabela 6-1: Frequência absoluta e relativa (simples e acumulada) de cada subclasse da divisão 01, na Lezíria do Tejo (Dez.-2005), conforme as equivalências entre a CAE Rev.2.1 e a CAE Rev.3.

CAE Rev.2.1	CAE Rev.3	Nº Produtores	Peso na Divisão 01, CAE Rev.2.1	
			Frequência relativa simples	Frequência relativa acumulada
01112	01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630, 01640	1261	26,4%	26,4%
01132	01210, 11021	626	13,1%	39,4%
01300	01500	567	11,8%	51,3%
01111	01111, 01120	532	11,1%	62,4%
01120	01130, 01191, 01280, 01300, 01640, 02300	510	10,7%	73,1%
01252	01440, 01492, 01493, 01494, 03220	309	6,5%	79,5%
01230	01460	233	4,9%	84,4%
01131	01220, 01230, 01240, 01251, 01252, 01262	197	4,1%	88,5%
01410	01610, 01630, 81300	195	4,1%	92,6%
01240	01470	133	2,8%	95,4%
01210	01410, 01420	106	2,2%	97,6%
01220	01430, 01450	61	1,3%	98,9%
01133	01261, 10412	23	0,5%	99,3%
01420	01620	19	0,4%	99,7%
01251	01491	11	0,2%	100,0%
01134	01270, 01280, 01630	2	0,0%	100,0%
<i>Total</i>		4785	100%	

Fonte: Dados fornecidos pelo INE (FUE), coligidos na Tabela III-1 (anexo III). Elaboração própria.

Figura 6-1: Repartição dos Produtores (empresas agrícolas, em nome individual ou em sociedade) por atividade (CAE Rev.3) na Lezíria do Tejo, Dez. – 05.



- 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630, 01640
- 01210, 11021
- 01500
- 01111, 01120
- 01130, 01191, 01280, 01300, 01640, 02300
- 01440, 01492, 01493, 01494, 03220
- 01460
- 01220, 01230, 01240, 01251, 01252, 01262
- 01610, 01630, 81300
- 01470
- 01410, 01420
- 01430, 01450
- 01261, 10412
- 01620
- 01491
- 01270, 01280, 01630

Fonte: elaboração própria, a partir dos dados apresentados na Tabela 6-1.

Na Tabela 6-2 são apresentadas as designações das atividades configuradas de acordo com a CAE Rev.3 que correspondem às maiores frequências simples observadas em Dezembro de 2005.

Tabela 6-2: Designação das atividades agrícolas com maior representatividade na Lezíria do Tejo, em Dez. - 2005.

<i>Designação</i>	<i>Nº Produtores</i>	<i>Peso relativo no universo de estudo</i>
01112 - "Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas", 01130 - "Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos", 01140 - "Cultura de cana-de-açúcar", 01150 - "Cultura de tabaco", 01160 - "Cultura de plantas têxteis", 01192 - "Outras culturas temporárias, n.e.", 01262 - "Cultura de outros frutos oleaginosos", 01280 - "Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas", 01290 - "Outras culturas permanentes", 01630 - "Preparação de produtos agrícolas para venda", 01640 - "Preparação e tratamento de sementes para propagação"	1261	26,4%
01210 - "Viticultura", 11021 - "Produção de vinhos comuns e licorosos"	626	13,1%
01500 - "Agricultura e produção animal combinadas"	567	11,8%
01111 - "Cerealicultura (excepto arroz)", 01120 - "Cultura de arroz"	532	11,1%
01130 - "Cultura de produtos hortícolas, raízes e tubérculos", 01191 - "Cultura de flores e de plantas ornamentais", 01280 - "Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas", 01300 - "Cultura de materiais de propagação vegetativa", 01640 - "Preparação e tratamento de sementes para propagação", 02300 - "Extracção de cortiça, resina e apanha de outros produtos florestais, excepto madeira"	510	10,7%
Total:	3496	73,1%

Fonte: elaboração própria.

Repare-se que em apenas 5 tipos de atividades agrícolas (eram 16 ao todo na CAE Rev.2.1) registavam-se 3.496 produtores agrícolas (Tabela 6-2); ou seja 73,1% do total geral de produtores registados no universo em causa.

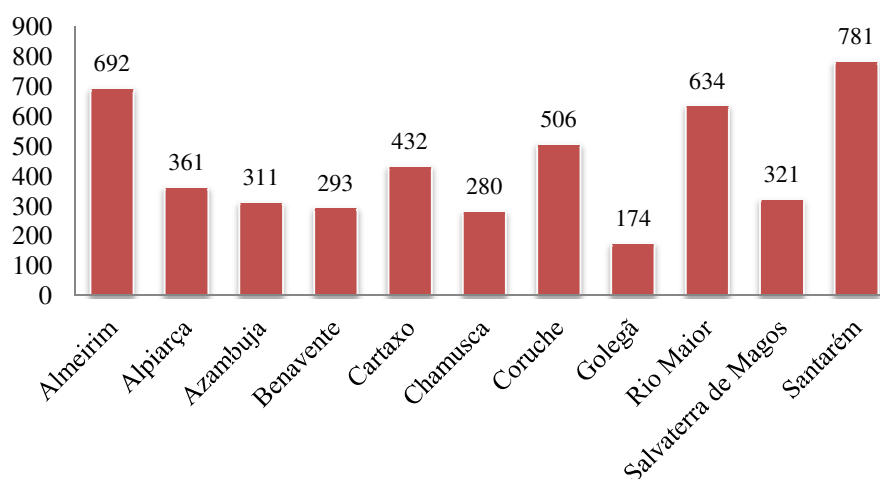
Mais em pormenor, conjugando com elementos de informação provenientes do Recenseamento Agrícola de 2009 (INE, 2011a), as culturas com maior número de produtores no período em causa incluem: leguminosas, hortícolas, vitivinicultura, cerealicultura (incluindo arroz) e plantas de estufa.

Relacionando as densidades populacionais das empresas agrícolas da Lezíria do Tejo e do Médio Tejo (112 produtores e 45 produtores, por cada 100 km², respetivamente) verifica-se

que o seu rácio (reportado a Dezembro de 2005) é significativamente superior a 1, valor que corresponderia a admitir idêntica repartição espacial de tais atividades em todo o território do Vale do Tejo. Trata-se, afinal, de mais uma estatística que reforça a ilação retirada da Tabela 5-5 relativamente ao maior potencial da Lezíria do Tejo para um ‘cluster’ agrícola comparativamente com o Médio Tejo.

O gráfico seguinte exhibe a repartição por concelhos do total geral de produtores na Lezíria do Tejo (LT), em conformidade com a Tabela III-1, em termos do universo da fileira agrícola e das produções a ela inerentes com maior representatividade nesta sub-região.

Figura 6-2: Repartição do total geral de produtores agrícolas (incluindo produção animal), na Lezíria do Tejo (Dezembro, 2005).



Fonte: elaboração própria a partir dos dados organizados na Tabela III-1.

Da Figura 6-2 destacam-se como concelhos de maior presença de empresas agrícolas, com valores acima da mediana de 361 casos (Tabela 6-3): Santarém, Almeirim, Rio Maior, Coruche e Cartaxo. É notório, de resto, que a repartição *concelhia* dentro da mesma sub-região revela-se “desequilibrada”. Se existisse uma repartição espacialmente equilibrada deveria a mesma ser proporcional à área de cada concelho²³². Como exercício demonstrativo

²³² Note-se que uma repartição espacialmente equilibrada implica simplificações irrealistas: equivaleria, na prática, a assumir que todas as empresas teriam igual dimensão em todas as atividades, e que os recursos necessários (das matérias-primas às infraestruturas de apoio, incluindo serviços de suporte à sua atividade) estariam proporcionalmente distribuídos pelo território concelhio. Seria como que admitir um *espaço isotrópico* tal como é explicado em Polèse (1998: 292) ao se referir à localização das produções agrícolas em redor de um núcleo urbano segundo anéis concêntricos (culturas hortícolas altamente perecíveis e/ou de consumo diário, culturas de sequeiro com possibilidade de armazenagem a menores custos e transporte menos regular ao mercado, e criação de gado que exige maior disponibilidade de espaço para pastagens) apurados de acordo com uma ordem lógica (conforme o modelo original de Von Thünen), i.e com idênticas curvas de renda (fundária) para as

vejam-se, na Tabela 6-3, os valores esperados (sob a hipótese de proporcionalidade territorial) do número total geral de produtores da sub-fileira agrícola para cada concelho a partir da aplicação de coeficientes de imputação do número total exibido na Tabela 6-1, determinados nos termos da seguinte equação (6.1)²³³:

$$\text{valor esperado no concelho } i = \text{Total de produtores na LT} \times \pi_i \quad (6.1)$$

Tabela 6-3: Avaliação do desequilíbrio na repartição concelhia do total geral de atividades agrícolas (Lezíria do Tejo, Dez. – 05).

Concelho	Valor observado	Valor esperado	Desvio percentual observado
Almeirim	692	249	178,4
Alpiarça	361	107	238,1
Azambuja	311	294	5,8
Benavente	293	584	-49,8
Cartaxo	432	177	144,0
Chamusca	280	835	-66,5
Coruche	506	1249	-59,5
Golegã	174	86	102,9
Rio Maior	634	305	107,6
Salvaterra de Magos	321	273	17,6
Santarém	781	627	24,6
Total	4785		
Máximo	781		
Mínimo	174		
Média	435		
Desvio padrão	194		
Mediana	361		

Fonte: elaboração própria a partir da informação coligida nas Tabelas 5-1 e III-1.

Particularmente evidente é a “sobre-representação” dos concelhos de Alpiarça, Almeirim, Cartaxo, Rio Maior e Golegã, com desvio percentuais positivos que ultrapassam em mais do dobro o valor esperado sob a hipótese de uma distribuição espacial equilibrada relativamente

diferentes produções agrícolas, apurada pela diferença entre a margem obtida na produção por hectare e o custo de transporte a esse núcleo (mercado consumidor), sujeitas aos seguintes pressupostos: *i*) uma planície homogênea, *ii*) igual fertilidade da terra em toda a planície, *iii*) o mercado ocupa o centro da planície, *iv*) os custos de transporte da produção variam linearmente com a distância ao mercado. Neste modelo “clássico” da economia regional prevalece a ausência de rendimentos crescentes à escala na produção em todas as explorações agrícolas e/ou de economias de escala na armazenagem, embalagem e transporte dos respetivos produtos que porventura favorecessem a concentração da oferta. Empiricamente, todavia, sabe-se que estas hipóteses não têm aderência à realidade observada; não apenas porque a PAC promove a criação de massa crítica para tornar o negócio agrícola rentável favorecendo a atribuição de fundos comunitários a organizações e associações de produtores que promovam a gestão conjunta dos recursos utilizados nas explorações, como também é notório que o tipo de agricultura (mais ou menos intensiva) varia dentro da região estando sujeita à disponibilidade e fertilidade de solos aptos para uso agrícola - condicionada por fatores de natureza geológica, de relevo, disponibilidade de água, e vários outros (Fadigas, 2011).

²³³ Estes coeficientes de imputação são os ponderadores π_i , apurados através da Equação 5.1 para efeitos de determinação da densidade populacional de cada sub-região (Tabela 5-2).

às atividades em causa. Desses desvios percentuais observados é deduzida a altura das colunas exibidas na horizontal (numa escala compreendida entre um valor mínimo e um valor máximo), funcionando como medida intuitiva de atratividade dos concelhos relativamente à fixação de empresas que segundo a CAE Rev.2.1 desempenhavam (em Dezembro de 2005) atividades agrícolas.

Quanto ao concelho de Santarém, não obstante a sua sede administrativa ser capital de distrito e ser visivelmente mais populosa que as restantes cidades (Tabela 5-3), também revela uma assinalável presença de produtores agrícolas, tendo um valor observado superior em cerca de 25% ao esperado. Conclui-se, como tal, ser este um concelho especialmente atrativo para atividades primárias da fileira agroalimentar – tal como os 5 concelhos atrás referidos.

Em contrapartida, Chamusca e Coruche exibiam um número de produtores francamente abaixo do respetivo valor esperado, ainda que em valores absolutos este último concelho apresente um valor (506) bem acima da mediana (361). Surgem, assim, como os concelhos menos atrativos na Lezíria do Tejo para atividades da fileira agrícola.

Numa comparação entre concelhos contíguos é notável que Alpiarça enquanto concelho de dimensão significativamente inferior ao da Chamusca acaba por acolher um número razoavelmente superior de empresas agrícolas. Prova desta disparidade é o respetivo desvio percentual ser notoriamente favorável (quanto à captação de estabelecimentos agrícolas) para o primeiro concelho e desfavorável para o segundo, ao ponto de este registar o desvio negativo mais acentuado em todo o Vale do Tejo – facto que pode ser confirmado a partir dos valores apresentados para os concelhos do Médio Tejo, exibidos na Tabela 6-6.

Os gráficos das Figuras 6-3 a 6-7 permitem obter uma imagem das culturas mais representadas nos concelhos da Lezíria, em número total de produtores (reportada a Dezembro de 2005), tendo sido produzidos a partir dos dados sistematizados na Tabela III-1.

Da Figura 6-3 percebe-se que Almeirim, Coruche e Santarém evidenciam a presença do maior número de produtores em culturas agrícolas não especificadas (correspondendo estas a uma variedade significativa de tipos de culturas, conforme se constata na Tabela 6-2, nas correspondentes à CAE 01112 da CAE Rev.2.1). O Cartaxo evidencia bem o estatuto de “*Capital do Vinho*”, seguido de Almeirim e Azambuja (Figura 6-4).

Figura 6-3: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, nas “culturas agrícolas não especificadas” (código 01112 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

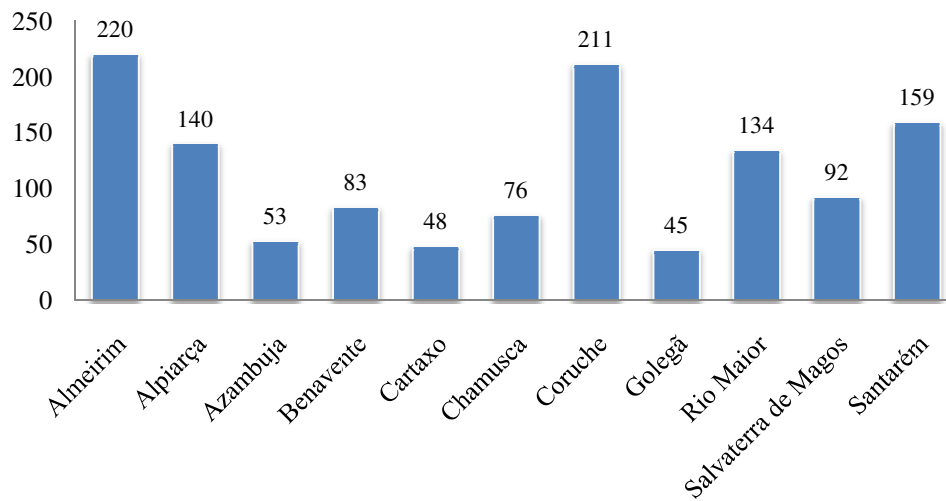


Figura 6-4: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, na “viticultura” (código 01132 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

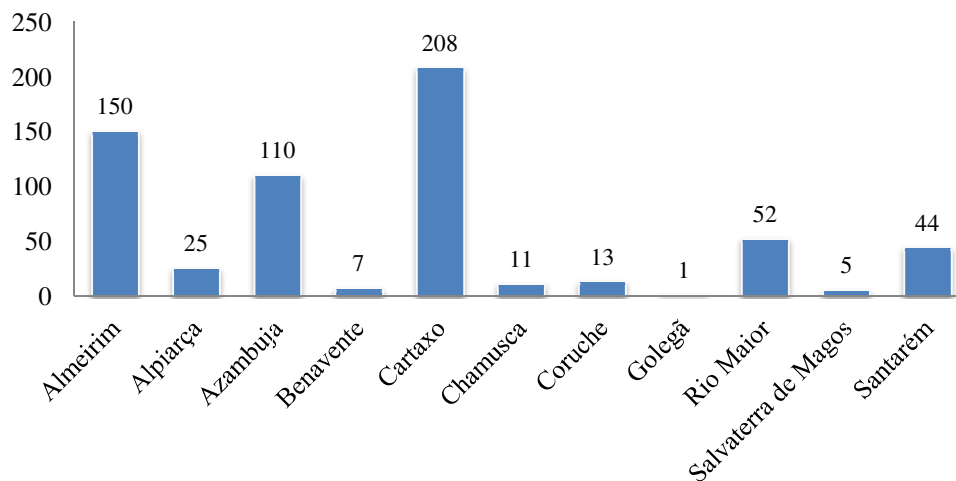


Figura 6-5: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, na “produção agrícola e animal associadas” (código 01300 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

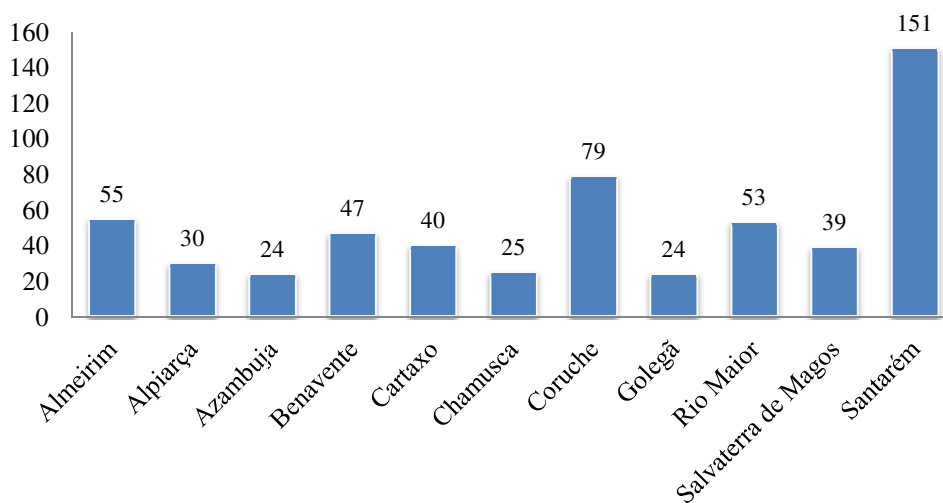


Figura 6-6: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, na “cerealicultura” (código 01111 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

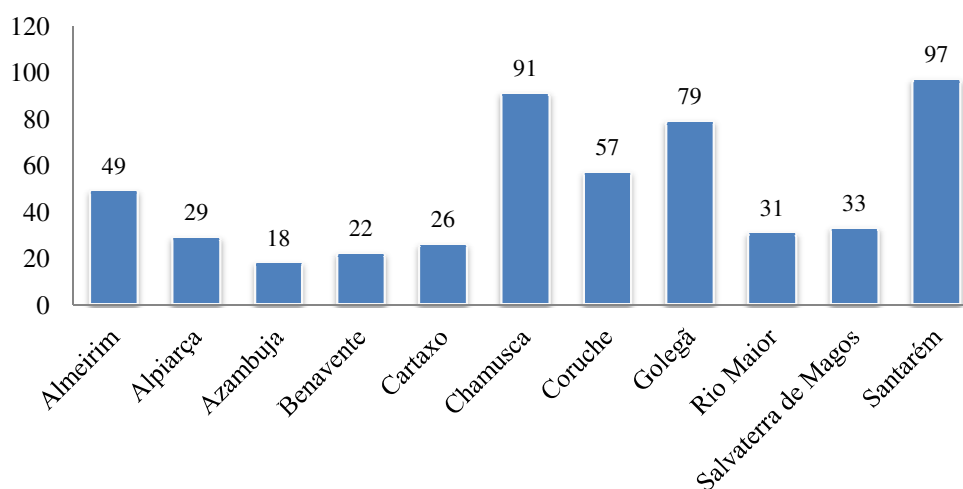
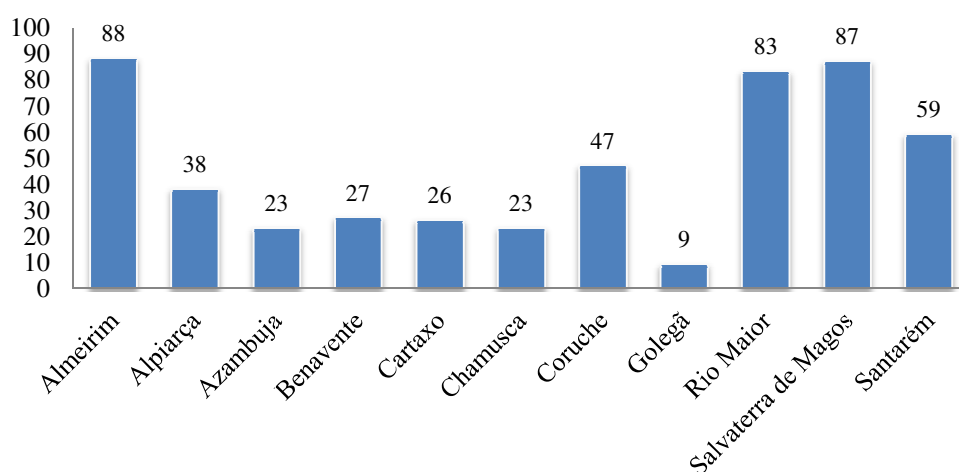


Figura 6-7: Número de produtores, por concelhos da Lezíria do Tejo, nas atividades de “horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro” (código 01120 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.



Fonte: elaboração própria a partir dos dados organizados na Tabela III-1.

Quanto à horticultura e outras abrangidas pelo código 01120 (CAE Rev.2.1) percebe-se pela Figura 6-7 que Salvaterra de Magos surge na posição cimeira, imediatamente a seguir a Almeirim (que mostra, assim, ser palco de uma assinalável presença não apenas de vitivincultores), seguido muito de perto pelo concelho de Rio Maior, onde se regista maior incidência das culturas “não especificadas” (134 casos, para um total geral de 634 no concelho).

A informação estatística reunida na Tabela 6-4 é relativa à sub-região do Médio Tejo, respeitando o mesmo procedimento adotado para o agrupamento de concelhos da Lezíria do Tejo. Dela sobressai um padrão mais diversificado de atividades agrícolas no Médio Tejo,

ainda que na posição cimeira se volte a encontrar o grupo de culturas equivalentes às outrora designadas “culturas agrícolas não especificadas” (nos termos detalhados na Tabela II-3) porquanto existe um maior número (7) de tipos de culturas no 3º quartil (atendendo à frequência relativa acumulada).

Tabela 6-4: Frequência absoluta e relativa (simples e acumulada) de cada subclasse da Divisão 01, no Médio Tejo (Dez. - 2005).

CAE Rev.2.1	CAE Rev.3	Nº Produtores	Peso na Divisão 01, CAE Rev.2.1	
			Frequência relativa simples	Frequência relativa acumulada
01112	01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630, 01640	179	17,4%	17,4%
01300	01500	146	14,2%	31,6%
01111	01111, 01120	114	11,1%	42,7%
01120	01130, 01191, 01280, 01300, 01640, 02300	93	9,1%	51,8%
01410	01610, 01630, 81300	82	8,0%	59,8%
01240	01470	75	7,3%	67,1%
01252	01440, 01492, 01493, 01494, 03220	61	5,9%	73,0%
01132	01210, 11021	59	5,7%	78,8%
01210	01410, 01420	55	5,4%	84,1%
01131	01220, 01230, 01240, 01251, 01252, 01262	49	4,8%	88,9%
01230	01460	43	4,2%	93,1%
01220	01430, 01450	36	3,5%	96,6%
01251	01491	16	1,6%	98,1%
01133	01261, 10412	15	1,5%	99,6%
01420	01620	3	0,3%	99,9%
01134	01270, 01280, 01630	1	0,1%	100,0%
<i>Total</i>		<i>1027</i>	<i>100%</i>	

Fonte: Dados fornecidos pelo INE (FUE), coligidos na Tabela III-2. Elaboração própria.

Facto assinalável é a fraca presença de empresas ligadas a vinicultura e produção de vinhos (alternativamente designada na gíria profissional por “vitivinicultura”) que no Médio Tejo, em Dezembro de 2005, abrangiam apenas 6% de casos contra 13,1% na Lezíria do Tejo. Em contrapartida, a avicultura passa a ter uma expressão mais significativa (7,3% contra 2,8%).

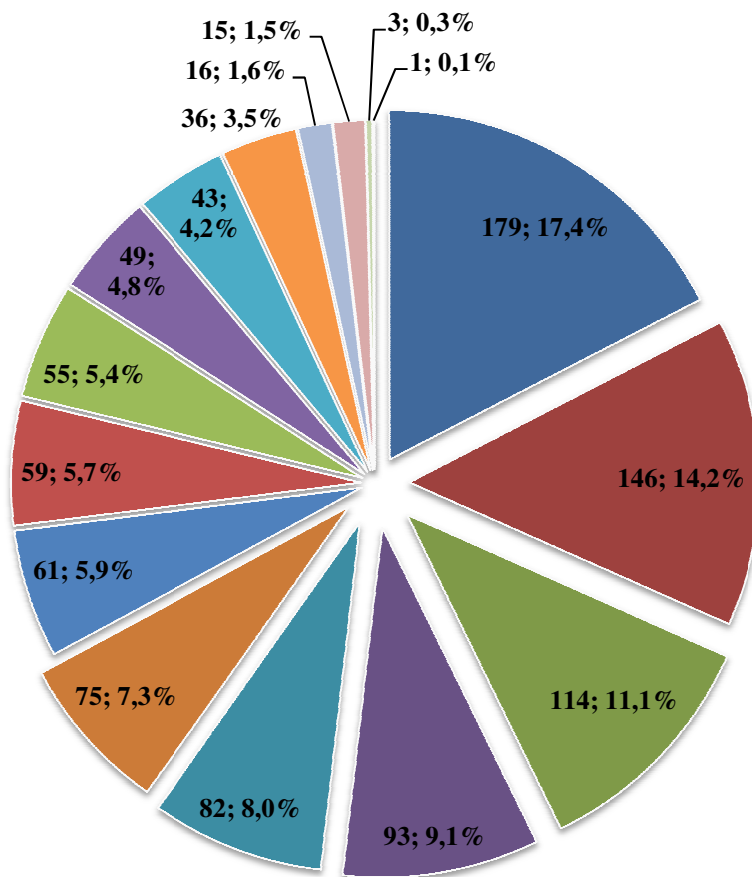
Tabela 6-5: Designação das atividades agrícolas com maior representatividade no Médio Tejo (Dez. – 2005).

<i>Designação</i>	<i>Nº Produtores</i>	<i>Peso relativo no universo de estudo</i>
01112 - "Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas", 01130 - "Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos", 01140 - "Cultura de cana-de-açúcar", 01150 - "Cultura de tabaco", 01160 - "Cultura de plantas têxteis", 01192 - "Outras culturas temporárias, n.e.", 01262 - "Cultura de outros frutos oleaginosos", 01280 - "Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas", 01290 - "Outras culturas permanentes", 01630 - "Preparação de produtos agrícolas para venda", 01640 - "Preparação e tratamento de sementes para propagação"	179	17,4%
01500 - "Agricultura e produção animal combinadas"	146	14,2%
01111 - "Cerealicultura (excepto arroz)", 01120 - "Cultura de arroz"	114	11,1%
01130 - "Cultura de produtos hortícolas, raízes e tubérculos", 01191 - "Cultura de flores e de plantas ornamentais", 01280 - "Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas", 01300 - "Cultura de materiais de propagação vegetativa", 01640 - "Preparação e tratamento de sementes para propagação", 02300 - "Extracção de cortiça, resina e apanha de outros produtos florestais, excepto madeira"	93	9,1%
01610 - "Actividades dos serviços relacionados com a agricultura", 01630 - "Preparação de produtos agrícolas para venda", 81300 - "Atividades de plantação e manutenção de jardins"	82	8,0%
01470 - "Avicultura"	75	7,3%
01440 - "Criação de camelos e camelídeos", 01492 - "Cunicultura", 01493 - "Criação de animais de companhia", 01494 - "Outra produção animal, n.e.", 03220 - "Aqüicultura em águas doces"	61	5,9%
<i>Total:</i>	<i>689</i>	<i>73,0%</i>

Fonte: elaboração própria a partir dos dados organizados na Tabela III-1.

Analogamente ao que foi feito em relação à Lezíria do Tejo, a Figura 6-8 visa reproduzir o conjunto de dados contidos na Tabela 6-4. Dela se destaca um número de culturas significativamente mais elevado, demonstrando o perfil mais heterogéneo das atividades agrícolas exercidas na sub-região do Médio Tejo no período de referência.

Figura 6-8: Repartição dos Produtores (empresas agrícolas, em nome individual ou em sociedade) por atividade (CAE Rev.3), no Médio Tejo, Dez. – 05.



- 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630, 01640
- 01500
- 01111, 01120
- 01130, 01191, 01280, 01300, 01640, 02300
- 01610, 01630, 81300
- 01470
- 01440, 01492, 01493, 01494, 03220
- 01210, 11021
- 01410, 01420
- 01220, 01230, 01240, 01251, 01252, 01262
- 01460
- 01430, 01450
- 01491
- 01261, 10412
- 01620
- 01270, 01280, 01630

Fonte: elaboração própria.

Em matéria de assimetrias na repartição intrarregional do número de produtores agrícolas é perceptível que existem concelhos no Médio Tejo - Alcanena, Torres Novas e Tomar - com incidência significativamente acima do respetivo valor esperado (Tabela 6-6). Não apenas possuem desvios acima dos 100%, como também os valores observados nestes três concelhos são superiores à mediana (95).

Tabela 6-6: Avaliação do desequilíbrio na repartição concelhia do total geral de atividades agrícolas (Médio Tejo, Dez. - 05).

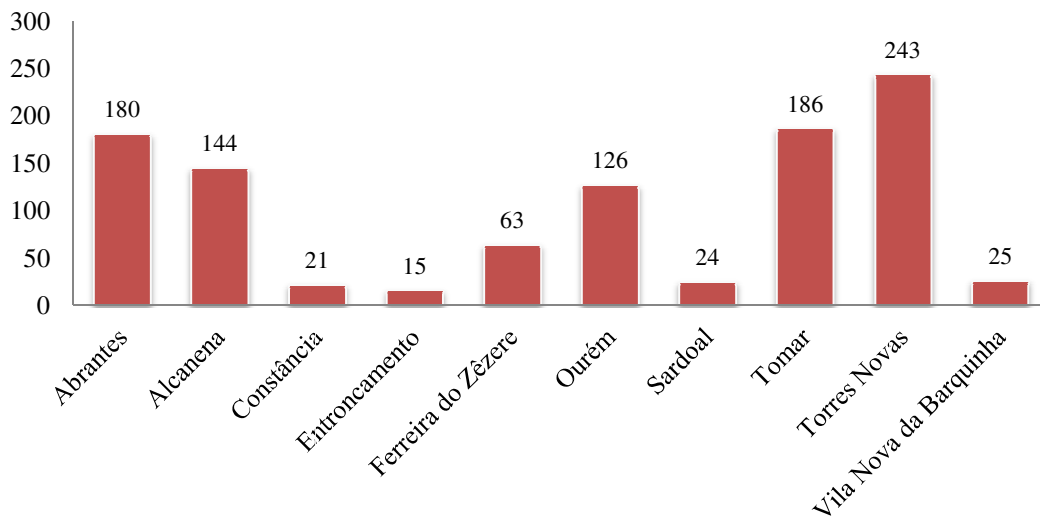
Concelho	Valor observado	Valor esperado	Desvio percentual observado
Abrantes	180	318	-43,4
Alcanena	144	57	154,0
Constância	21	36	-41,4
Entroncamento	15	6	145,8
F. Zêzere	63	85	-25,7
Ourém	126	186	-32,1
Sardoal	24	41	-41,5
Tomar	186	156	18,9
Torres Novas	243	120	102,1
V. N. Barquinha	25	22	13,2
Total	1027		
Máximo	243		
Mínimo	15		
Média	102,7		
Desvio padrão	84		
Mediana	94,5		

Fonte: elaboração própria a partir da informação coligida nas Tabelas 5-1 e III-2.

Face à Lezíria do Tejo (LT), o Médio Tejo (MT) exhibe menor dispersão (medida pelo desvio padrão) do número de produtores agrícolas por concelho (84 contra 194), o que se explica por uma amplitude total mais reduzida (228 no MT contra 607 na LT) e pela menor diferença entre as medidas de localização (a média e a mediana) numa e noutra região - de uma diferença de apenas 6 produtores no MT passa-se para 74 na LT.

A Figura 6-9 ilustra os valores das frequências absolutas apresentadas na Tabela III-2, mais elevadas para os 3 concelhos atrás destacados a que se junta o concelho de Abrantes - o terceiro mais importante, não obstante evidenciar um número de produtores muito aquém do que seria expectável caso se admitisse uma repartição populacional de empresas agrícolas apenas em função da extensão do território - que seria, assim, visto como espaço homogéneo, neutro ou mero suporte físico de acolhimento das respetivas atividades.

Figura 6-9: Repartição do total geral de produtores agrícolas (incluindo produção animal) no Médio Tejo, em Dez.-05.



Fonte: elaboração própria a partir dos dados organizados na Tabela III-2.

Das barras que ilustram os desvios percentuais observados é perceptível que Abrantes, Constância e Sardoal exibiam os níveis mais baixos de atratividade, contextualizados na sub-região a que pertencem. Os valores não sombreados são, aliás, aqueles que se destacam por um défice relativo de atratividade – incluindo, também, Ourém e Ferreira do Zêzere.

As figuras seguintes evidenciam a repartição por concelhos das culturas mais representadas na sub-região do Médio Tejo, destacando-se o facto de as culturas agrícolas não especificadas surgirem predominantemente no concelho de Abrantes (Figura 6-10), sendo que Tomar e Torres Novas se destacam na produção agrícola e animal combinadas (Figura 6-11).

O concelho de Torres Novas volta a ser o mais destacado quanto ao número de produtores de cereais (Figura 6-12) ao passo que Tomar (seguido de Ourém) é o concelho com maior número de casos de avicultura (Figura 6-15). Já no que toca às culturas hortícolas e produtos de viveiro (Figura 6-13) Torres Novas (22) e Tomar (21) parecem rivalizar “ombro a ombro”.

Figura 6-10: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “culturas agrícolas não especificadas” (código 01112 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

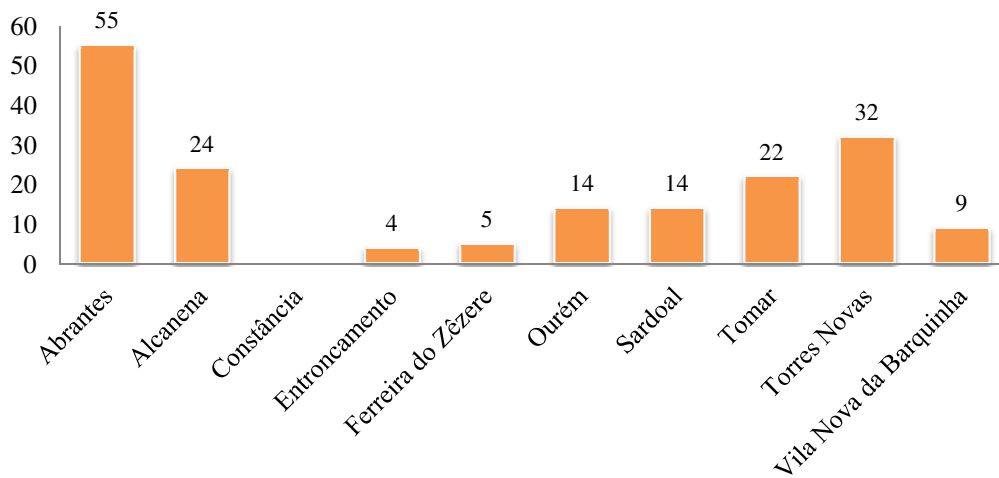


Figura 6-11: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “produção agrícola e animal associadas” (código 01300 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

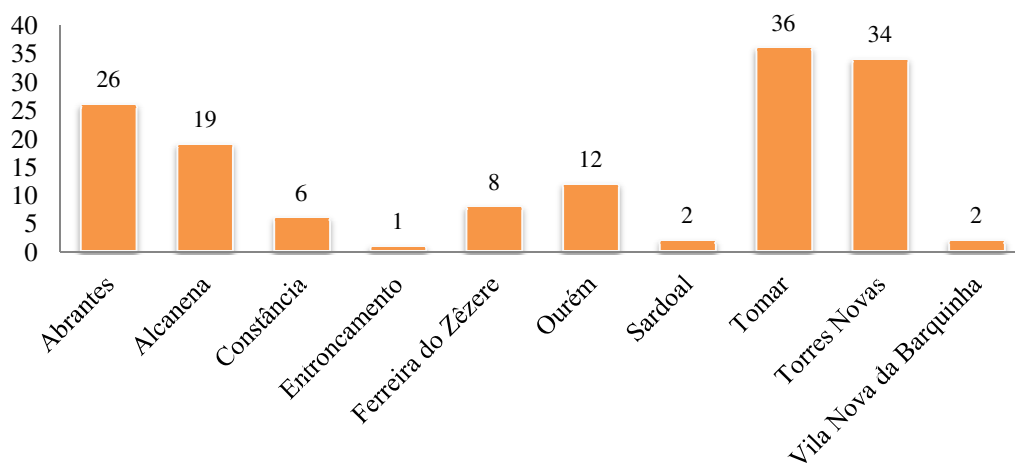


Figura 6-12: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “cerealicultura” (código 01111 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

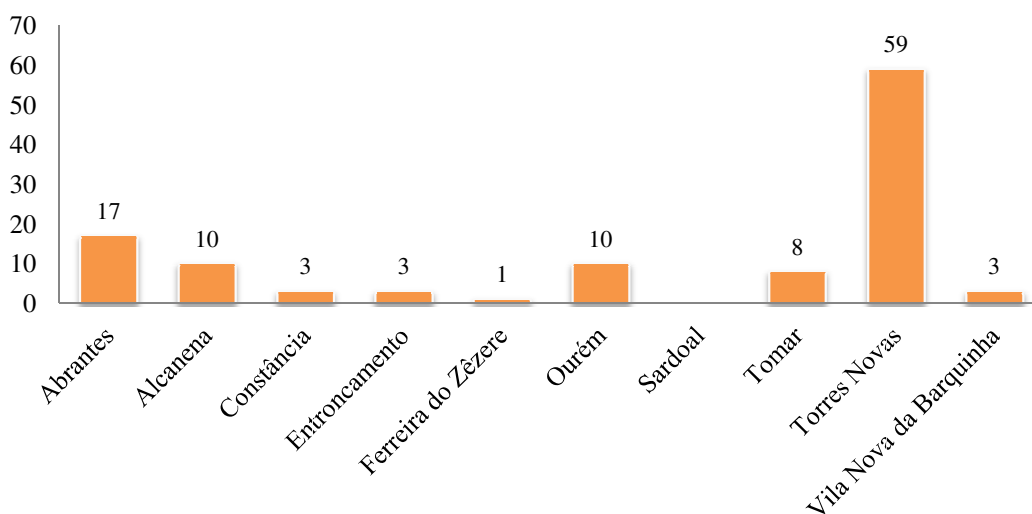


Figura 6-13: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, nas atividades de “horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro” (código 01120 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

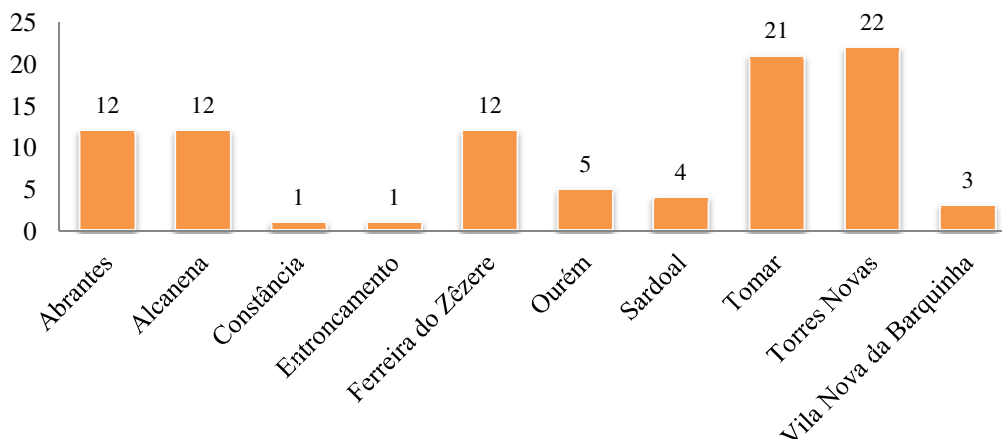


Figura 6-14: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, nas “Actividades dos serviços relacionados com a agricultura; atividades de plantação e manutenção de jardins e espaços verdes (código 01410 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.

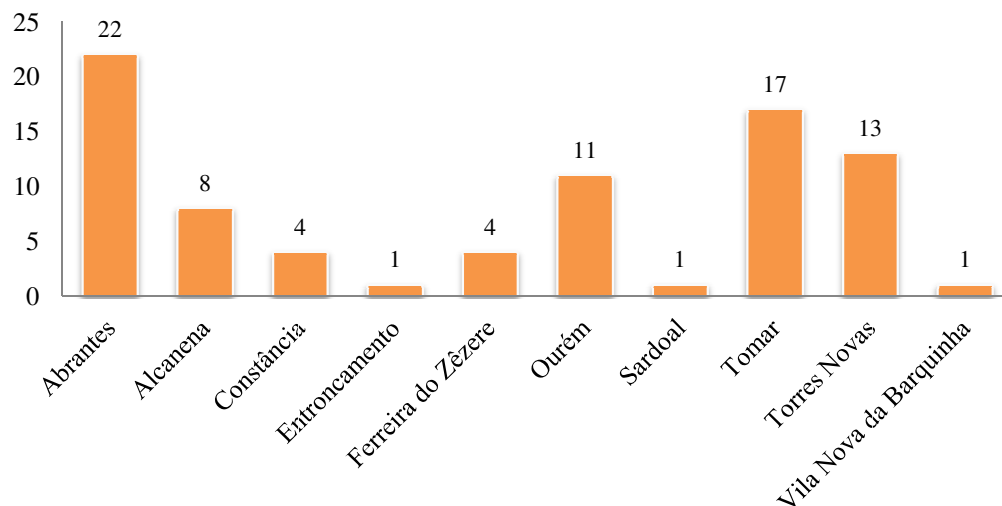
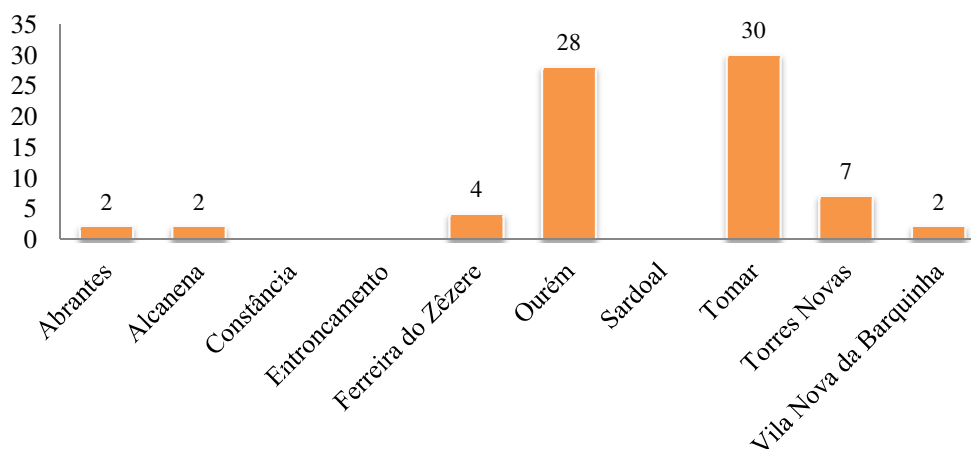


Figura 6-15: Número de produtores, por concelhos do Médio Tejo, na “Avicultura” (código 01240 da CAE Rev.2.1), em Dez.-05.



Fonte: elaboração própria a partir dos dados organizados na Tabela III-2.

Em síntese, o exercício de sistematização da informação estatística que é presentemente possível produzir (em face da informação existente) fornece uma imagem aproximada das características de cada sub-região em termos de representatividade das diversas produções, corroborando a dedução feita a partir da aplicação dos quocientes de localização aos dados obtidos dos Quadros de Pessoal, trabalhados no subcapítulo 5.3, relativos ao número de estabelecimentos em vez do número de sociedades e empresários em nome individual como tem vindo a ser considerado na presente subsecção. Constatase novamente a maior atratividade da Lezíria do Tejo face ao Médio Tejo no que toca a produtores agrícolas.

Em cada sub-região certos concelhos parecem revelar uma atratividade assinalavelmente maior face a outros que lhes estão geograficamente contíguos: compare-se, por ex., Vila Nova da Barquinha e Torres Novas, no Médio Tejo – Tabela 6-6; ou Alpiarça e Chamusca, na Lezíria do Tejo – Tabela 6-3). Tal facto confirma novamente que o território não é neutro do ponto de vista da localização, a uma escala sub-regional neste caso.

Por conseguinte, verificadas quais são as produções agrícolas que apresentam frequências mais elevadas, e dado que a informação disponível acerca da dimensão aponta para um número muito elevado (ainda que impreciso) de unidades estatísticas de interesse, a viabilização do estudo obriga a recorrer a um processo de amostragem que pelas razões seguintes vai incidir nos concelhos aonde haja maior incidência com base nos dados coligidos nas Tabelas III-1 e III-2, do anexo III). Trata-se, todavia, de um exercício que padece de um certo risco de desatualização por falta de informação recente e que, em resumo, reside em três importantes aspetos:

- i)* A significativa alteração ao nível da CAE que faz desagregar do universo de produções agrícolas algumas atividades que passaram a ser classificadas como serviços (o caso da jardinagem), ou foram remetidas para a fileira florestal (no caso da “Extracção de cortiça, resina e apanha de outros produtos florestais, excepto madeira” – Tabela II-2) ou para a divisão das pescas (a “Aquicultura em águas doces”, código 03220 - Divisão 03 - CAE Rev.3).
- ii)* A total ausência de dados no âmbito do Sistema de Contas Integradas das Empresas (INE, 2009)²³⁴.
- iii)* O progressivo envelhecimento dos agricultores, denotando fraco interesse dos jovens por este setor enquanto alternativa para uma carreira profissional, o qual tem registado não

²³⁴ Sobre este ponto veja-se o apontamento incluído na Figura B-4 (anexo V).

apenas uma notável evolução tecnológica como também o aumento da dimensão média em hectares da superfície agrícola utilizada. Este cenário culmina numa significativa perda de importância na população ativa e no valor acrescentado bruto, no contexto nacional (aspeto a reforçar na secção 6.1.2).

No que respeita ao universo das atividades agrícolas conclui-se, então, que a sua dimensão deverá ser seguramente inferior à contagem relativa a Dezembro de 2005 por força da exclusão de atividades da Divisão 01 a partir de Janeiro de 2008 (data da entrada em vigor da CAE Rev.3) e da alteração da estrutura fundiária referida no ponto anterior.

Por último, refira-se que foi infrutífero a consulta junto do Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas na medida em que os valores fornecidos no respetivo portal (reunidos na Tabela III-6) apontam para uma enorme discrepância no caso do chamado Regime de Pagamento Único (RPU)²³⁵ face aos dados disponibilizados pelo INE (Tabelas III-1 e III-2) - particularmente no que concerne ao número de beneficiários em 2009 estabelecidos no Médio Tejo (4.087) quando comparado com o valor divulgado para a Lezíria do Tejo (3.239).

6.1.2 Critérios na definição da população-alvo.

Para a seleção das empresas produtoras a inquirir e atendendo às características essenciais descritas pormenorizadamente na secção 5.4.1 definiu-se um perfil com base nos seguintes critérios de aplicação integral:

- i. Serem legalmente responsáveis por explorações agrícolas, ainda que não sejam proprietários dos respetivos terrenos, localizadas em concelhos pertencentes às NUTS III Lezíria e/ou Médio Tejo;*
- ii. Independentemente da sua forma jurídica (empresário em nome individual ou sociedade), encontrarem-se coletados para efeitos fiscais na qualidade de sujeitos passivos em sede de IRS/C pelo exercício de atividade agrícolas classificadas numa das subclasses da divisão 01, grupos 011 a 016 da CAE Rev.3;*

²³⁵ O Regulamento (CE) n.º 1782/2003 do Conselho estabelece o RPU que serve de complemento ao rendimento dos agricultores. A definição atribuída a “agricultor” é a mesma tomada por referência na definição de produtor agrícola: “a pessoa singular ou colectiva ou o grupo de pessoas singulares ou colectivas, qualquer que seja o estatuto jurídico que o direito nacional confira ao grupo e aos seus membros, cuja exploração se situe no território da Comunidade, tal como definido no artigo 299.º do Tratado, e que exerça uma atividade agrícola” - alínea a) do Art.º 2.º. Designadamente: “a produção, criação ou cultivo de produtos agrícolas, incluindo a colheita, ordenha, criação de animais ou detenção de animais para fins de produção, ou a manutenção das terras em boas condições agrícolas e ambientais tal como definidas nos termos do artigo 5.º”. As ditas condições são enunciadas no respetivo anexo IV do Regulamento, incluindo normas adequadas: “as condições edafoclimáticas, os sistemas de exploração, a utilização das terras, a rotação das culturas, as práticas agrícolas, assim como as estruturas agrícolas existentes (...)” (n.º 1 do Art.º 5.º).

- iii. *Possuírem reconhecida “capacidade profissional bastante” por entidades estatais e associativas enquanto agricultores, nos termos conceptualmente estabelecidos na legislação de referência (particularmente o DL n.º 81/91) que obrigam a possuir formação adequada ou pelo menos três anos de experiência profissional em atividades agrícolas, seja o empresário ou pelo menos um dos sócios (normalmente, o sócio-gerente);*
- iv. *Revelarem uma clara orientação para o mercado, confirmando-se a priori a sua associação a uma organização reconhecida de produtores ou a uma cooperativa agrícola;*
- v. *Possuírem contabilidade organizada nos termos legalmente previstos*²³⁶.

Pelo primeiro critério, excluem-se os proprietários de terrenos agrícolas destinados ao arrendamento na medida em que não se enquadram nos pressupostos do estatuto de “agricultor a título principal”, pessoa singular ou coletiva cujo rendimento seja em pelo menos 50% gerado no âmbito do exercício de uma atividade agrícola - nos termos do DL n.º 81/91 e do Regulamento (CE) n.º 1782/2003 do Conselho acerca do Regime de Pagamento Único (ao nível das ajudas comunitárias aos agricultores)²³⁷.

Como nota de esclarecimento relativa à opção pelo quinto critério refira-se que tendo a presente investigação como um dos diversos objetivos operacionais apreciar a relevância do eventual acesso a instrumentos de apoio público às atividades agrícolas (nomeadamente no âmbito do ProDeR), foi necessário dirigir o estudo empírico não generalizadamente aos agricultores, nos termos dos três primeiros critérios, mas àqueles que preenchessem os requisitos legais para acederem a tais instrumentos. Ora tal implica forçosamente a posse de

²³⁶ Os requisitos para a adoção de contabilidade organizada aplicam-se genericamente a todo o tipo de sociedades independentemente da sua forma jurídica e encontram-se inscritos no Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC), Art.º 123.º. Os empresários em nome individual têm o direito de exercer opção por um regime simplificado, mas passarão automaticamente a ser abrangidos pelo regime anterior no caso de ultrapassarem em dois exercícios (ou “períodos de tributação”) consecutivos os limites de 149.739,37 euros para o volume de vendas, ou de 99.759,58 euros para os restantes rendimentos; ou se num único exercício for ultrapassado montante superior a 25% desses limites (187.174,22 euros para vendas e 124.699,47 euros para os restantes rendimentos) – n.º 6 do Art.º 28.º do Código do Imposto sobre Pessoas Singulares (CIRS), com a nova redação que lhe foi dada pelo Art.º 84.º da Lei n.º 3-B/2010, de 28 de Abril.

²³⁷ Este aspeto é crítico para se perceber o problema estrutural subjacente ao apuramento rigoroso do universo em causa. A título ilustrativo, durante a fase de inquérito travou-se contacto com uma sociedade agrícola constituída por dois empresários agricultores que à data se encontravam a exercer a sua atividade na freguesia da Várzea (concelho de Santarém). Além de possuírem cerca de 100 hectares de terras próprias, também eram rendeiros de mais 450 hectares repartidos por 7 quintas vizinhas, pertença de outros tantos proprietários. Uma vez identificadas nominalmente e verificando-se que parte delas correspondem a sociedades agrícolas, com registo na respetiva atividade, está-se perante um forte indício de uma contagem errada por excesso pelas entidades oficiais. Outra fonte de erro que aponta no mesmo sentido é o facto de bastar ser proprietário de um trator agrícola para o agricultor poder beneficiar do RPU (nomeadamente no contexto da agricultura de tipo familiar).

livros de contabilidade oficialmente registados junto da DGCI (inclusive em suporte informático) para efeitos de supervisão e auditoria no âmbito das ajudas comunitárias ao setor. Assim sendo, o estudo não contempla o agricultor tradicional que segue práticas conservadoras e/ou obtém resultados de pouco relevo no plano económico-financeiro (dedicado ao pequeno comércio local e a pensar basicamente no sustento familiar, em jeito de complemento ao respetivo rendimento). O seguinte perfil traçado pelo INE é uma importante ajuda a fim de completar o seu retrato:

“O produtor agrícola tipo é homem, tem 63 anos, apenas completou o 1º ciclo do ensino básico, tem formação agrícola exclusivamente prática e trabalha nas atividades agrícolas da exploração cerca de 22 horas por semana.” (INE, 2011a: 4).

Sendo vulgar a integração de atividades direta e indiretamente relacionadas com a produção agrícola e animal nas mesmas explorações (de que são exemplo as SAG com integração total), admitiu-se como parte integrante do universo de estudo na categoria dos “produtores” as empresas cuja atividade principal ou secundária contemplasse a agricultura e/ou a produção animal - independentemente de exercerem outras atividades, associadas ou não à fileira agroalimentar, classificadas noutras secções da CAE; nomeadamente, através de empresas participadas²³⁸.

Concluindo, considerou-se como relevante para efeitos da população-alvo as empresas agrícolas independentemente da forma jurídica e da dimensão. Daí incluir também as microempresas, numa iniciativa original face ao *Inquérito Comunitário à Inovação* (GPEARI, 2008 e 2011), pois conforme o trabalho de campo exploratório permitiu perceber entre estas unidades encontram-se casos notáveis em matéria de práticas inovadoras (ainda que não sendo pioneiros no seu setor), produzindo em larga escala graças a tecnologia moderna que exige avultados investimentos (financiados pelo ProDeR) – por ex., em grandes explorações de horticultura e floricultura intensiva, com VPT anual superior ou igual a 100.000 euros^{239,240}.

²³⁸ Por ex. a *Casa de Cadaval, Investimentos Agrícolas SA* tem como registo de atividade principal no SICAE a exploração florestal (CAE 02200), e como atividades secundárias a “produção de vinhos comuns e licorosos” (CAE 11021), “outras culturas temporárias não especificadas” (CAE 01192) e “criação de equinos, asininos e muares” (CAE 01430).

²³⁹ O VPT (Valor de Produção Total), ou VPPT (Valor de Produção Padrão Total), “corresponde à soma dos diferentes VPP [valores de produção padrão] obtidos para cada atividade, multiplicando os VPP pelo número de unidades (de área ou de efectivo) existentes dessa atividade na exploração” (INE, 2011a: 18). O VPP (Valor de Produção Padrão) “é o valor monetário médio da produção agrícola numa dada região, obtido a partir dos preços de venda à porta da exploração. É expresso em hectare ou cabeça de gado, conforme o sistema de produção, e corresponde à valorização mais frequente que as diferentes produções agrícolas têm em determinada região”.

Os critérios fixados refletem um conjunto de alterações impostas pela legislação comunitária em torno da *Organização Comum dos Mercados Agrícolas* traduzindo-se na profissionalização da gestão das explorações agrícolas, incluindo a empresarialização dos agricultores à medida que se vão consolidando as organizações de produtores enquanto agente económico interveniente no processo de concentração da oferta. Ao mesmo tempo, os resultados definitivos do *Recenseamento Agrícola 2009* (INE, 2011a) apontam um conjunto de alterações estruturais de âmbito geográfico nacional, no decorrer da década de 1999-2009, que devem ser levadas em linha de conta para uma melhor perceção da atualidade dos critérios que se fixaram para a população-alvo:

- i) Aumento da superfície agrícola utilizada (SAU) por exploração em mais de 2,5 hectares, passando em média de 9,3 para cerca de 12 hectares, em resultado da absorção das superfícies das pequenas explorações pelas de maior dimensão²⁴¹;
- ii) Em 2009 foram recenseadas 305 mil explorações agrícolas, menos 111 mil do que em 1999, o que corresponde ao desaparecimento de uma em cada quatro explorações no período de dez anos
- iii) O número de sociedades agrícolas cresceu 23% e já exploram 27% da SAU;
- iv) A população agrícola familiar perdeu 443.000 indivíduos (embora ainda represente 7% da população residente);
- v) A média de idades dos produtores agrícolas aumentou 4 anos;
- vi) A redução do número de explorações agrícolas, apesar de ser generalizada, assume uma maior expressão na Beira Litoral (38%), no Ribatejo e Oeste (36%) e no Algarve (35%).

O facto de a unidade de interesse para o estudo incidir também nas empresas agrícolas *com contabilidade organizada*, independentemente do regime jurídico de constituição, estreita de forma porventura muito significativa o universo-alvo face ao universo de produtores sendo

²⁴⁰ A classificação em termos de dimensão económica para uma determinada exploração agrícola depende do escalão de valores para o respetivo VPT com referência a um quinquénio (por ex., 2005-2009 para efeitos do *Recenseamento Agrícola 2009*): “*muito pequenas*”: VPT < 8.000 €; “*pequenas*”: 8.000 € ≤ VPT < 25.000 €; “*médias*”: 25.000 ≤ VPT < 100.000 €; “*grandes*”: VPT ≥ 100.000 € (INE, 2011a).

²⁴¹ Ainda que a pequena exploração agrícola continue a predominar em Portugal, o facto é que dimensão média das explorações, por região (1999-2009) passou de 9.8 para 12.7 hectares em Portugal (continental), traduzindo-se num aumento de 29.4% (*Idem*: 15). Foram as pequenas explorações agrícolas as que mais desapareceram, com os decréscimos mais significativos a atingirem as unidades produtivas com menos de 1 hectare (menos 41%) e as de 1 a 5 hectares (menos 24%). Por outro lado, o número de explorações com mais de 100 hectares registou um aumento na ordem de 6%. Este fenómeno reflete “*o efeito estrutural decorrente da saída das explorações de menor dimensão e da absorção das respetivas superfícies pelas explorações que se mantiveram em atividade.*” (*Ibid.*).

mais verosímil que muitos deles ainda atuem segundo o paradigma da agricultura tradicional, baseado na comercialização pelos canais informais, sem uma organização formal ou um inventário permanente que permita o controlo para fins contabilísticos, fiscais e de contribuições sociais.

6.1.3 Estratégia de amostragem e fontes de acesso às unidades elegíveis.

Face ao que foi exposto nas secções 6.1.1 e 6.1.2, assume-se à partida que não existem condições suficientes que assegurem idêntica probabilidade de todos os indivíduos que compõem a população de interesse serem selecionados. Daqui resulta que o estudo realizado só poderá ser representativo em relação à população *acessível*.

Assim sendo, para efeito de amostragem tomou-se como razoável dar primazia às atividades com maior peso na estrutura empresarial do setor agrícola e de produção animal, com uma clara predominância geográfica da Lezíria do Tejo porquanto se trata da sub-região com maior incidência de atividades agrícolas - conforme revela a comparação dos dados exibidos nas Tabelas 6-2 e 6-5.

Estabelecidos os cinco critérios que definem a população de interesse para o estudo, o respetivo processo de amostragem realizou-se de forma *intencional*. Não sendo possível dispor de bases de dados de acesso público que identifiquem plenamente a população-alvo tal como foi configurada, recorreu-se a uma *amostragem orientada*, definida por Barañano (2008) como um tipo de amostragem não aleatória em que “*a selecção dos elementos da população é feita por especialistas na área de trabalho, e em função das características que esses elementos possuem relativamente aos objectivos da pesquisa*” (*Idem*: 91).

Assumiram-se como “especialistas” justamente as pessoas profissionalmente inseridas em atividades empresariais relacionadas com a sub-fileira agrícola, começando por representantes da Direção da Federação dos Agricultores do Distrito de Santarém (na fase de pré-teste do questionário).

Numa fase posterior, de massificação do inquérito, recorreu-se a um painel heterogéneo composto por entidades também de elevada reputação no seio da economia da região, regularmente em contacto com os empresários agricultores; para além de se haver recorrido a fontes documentais e ao método da “bola de neve”.

Segue a lista das entidades orientadoras:

- Associação dos Agricultores do Ribatejo;
- Associação de Agricultores dos Concelhos de Abrantes, Constância, Sardoal e Mação;
- Associação para a Promoção do Desenvolvimento Rural do Ribatejo (Aproder);
- Associação dos Agricultores de Charneca (Achar);
- Comissão Vitivinícola da Região do Tejo (CVR Tejo);
- Entidades bancárias;
- Autarcas, vereadores e chefes de gabinete de alguns municípios da Lezíria do Tejo (Almeirim, Alpiarça, Azambuja, Benavente, Cartaxo, Chamusca, Salvaterra de Magos e Santarém);
- Centro de Formação Profissional de Santarém, do Instituto de Emprego e Formação Profissional – IP.

Considerando a importância do olival enquanto cultura vegetal especialmente bem adaptada às condições edafoclimáticas²⁴² da parte norte do distrito de Santarém, no caso específico de concelhos inseridos no Médio Tejo de acordo com o perfil traçado foram selecionados 6 olivicultores através de informação prestada pela Associação de Agricultores dos Concelhos de Abrantes, Constância, Sardoal e Mação. Ainda a norte de Santarém foram inquiridas 3 sociedades agrícolas sedeadas nos concelhos da Chamusca e da Golegã, por via da sua ligação à *Aproder* e à *Achar*²⁴³.

Relativamente aos floricultores (código 01191 da CAE Rev.3) selecionaram-se 4 produtores identificados graças aos seus expositores na XXIV^a edição da *Lusoflora 2010*, certame organizado pela Associação Portuguesa de Produtores de Plantas e Flores Naturais (decorrido em Outubro de 2010 na cidade de Santarém).

Em outros 6 casos, recorreu-se a uma amostragem orientada por “*testemunhas privilegiadas*” (Quivy e Campenhoudt, 2008) a quem se atribuiu credibilidade por exercerem há mais de 3 anos atividades de suporte ao setor agrícola – tais como fornecimento de produtos fitossanitários e sementes, serviços de contabilidade, consultoria em projetos do ProDeR e advocacia - em contacto permanente com detentores de importantes explorações agrícolas (não necessariamente apenas no Vale do Tejo)²⁴⁴. Para efeitos de validação enquanto unidades

²⁴² De forma muito simplificada, refere-se a características naturais (composição do solo em termos de nutrientes, grau de humidade e temperatura média anual) próprias da região que interferem no desenvolvimento das culturas vegetais.

²⁴³ Vide anexo VIII para uma breve apresentação destas entidades associativas.

²⁴⁴ Recorde-se que no subcapítulo 4.2 foi exposta a interpretação dada pelos autores sobre este conceito.

elegíveis, tais testemunhas certificaram a posse de contabilidade organizada e a respetiva experiência empresarial de há longa data no ramo agrícola.

Parte destas empresas consta, aliás, de uma listagem relativa a “subsídios, subvenções, bonificações, ajudas e incentivos, atribuídos a pessoas singulares ou colectivas exteriores ao Setor Público Administrativo” pagos pelo IFAP-IP (“Listagem 295/2009”, com referência ao 1º semestre de 2009)²⁴⁵. Todavia, desta não constava a localização da entidade beneficiária, nem o respetivo código de CAE. O interesse maior desta lista residiu no facto de nela constarem algumas das empresas inquiridas na qualidade de produtores – desde microempresas e pequenas empresas a médias e grandes empresas, destacando-se a Companhia das Lezírias como uma das maiores beneficiárias no referido documento²⁴⁶.

Além de empresas agrícolas e de agroindústrias, dessa listagem também constavam unidades elegíveis inseridas noutras categorias empresariais da fileira agroalimentar: organizações de produtores (o caso da Hortomelão – Produtos Hortícolas e Frutos, Lda.), cooperativas agrícolas (o caso da Cadova – Cooperativa Agrícola Vale de Arraiolos, Crl.) e adegas cooperativas (apenas as Adegas Cooperativas de Almeirim, do Cartaxo, e da Goux). Note-se, porém, que esta lista não reunia a totalidade do universo de interesse para o estudo porquanto nela era ignorado um número apreciável de agentes empresariais que foram validados para responderem ao inquérito.

Numa fase terminal do inquérito (por amostragem) fez-se uso de fontes de informação empresarial de carácter comercial (accedidas gratuitamente pela internet) para se concretizar a seleção de 6 empresas, assumindo-se a sua elegibilidade em função dos seguintes motivos atendidos conjuntamente:

- i) Os dados publicados: data de criação, tipo de atividade, localização no Médio Tejo e contacto telefónico;
- ii) A busca da heterogeneidade de culturas: em concreto, selecionaram-se os aviários, a cunicultura e a produção de mel;
- iii) A sua inclusão na referida listagem do IFAP-IP.

²⁴⁵ Publicada no *Diário da República*, 2ª série – nº 194, de 7 de Outubro de 2009.

²⁴⁶ O montante atribuído a esta empresa simbólica na região foi de 1.430.221,22 euros. No caso das agroindústrias existem dois casos de dimensão semelhante, contempladas no estudo: a Compal – Companhia Produtora de Conservas Alimentares, SA (em 2009 integrada no grupo Sumol-Compal, SA) a quem foram destinados 1.484.740,16 euros; e a Sugalidal – Indústrias de Alimentação, SA (572.035,54 euros).

Para encerrar a presente secção, sublinhe-se a importância primordial dos laços pessoais que o investigador vai criando graças à regularidade dos contactos que tendem espontaneamente a se estabelecerem quer através da relação professor-aluno num instituto politécnico dimensionado à escala da população estudantil que habita maioritariamente em concelhos marcadamente rurais, quer porque os atores sociais nos seus múltiplos papéis (nos empregos, nas creches, nos parques desportivos, nos eventos sociais e culturais, etc.) acabam por interagir e partilhar informação relevante acerca do universo empresarial da região.

Do processo de amostragem descrito resultou a identificação de uma amostra composta por 140 unidades elegíveis. Todavia, fatores limitativos como o tempo e orçamento escassos para executar todos os contactos necessários, a intensidade dos trabalhos agrícolas à data do estudo e impedimentos pessoais dos gerentes e seus assessores originaram que fossem contactadas 75 unidades (56%), das quais responderam 62 (i.e. uma taxa de resposta de 44%)²⁴⁷.

6.2 As organizações e agrupamentos de produtores

A identificação da população-alvo integrada nesta categoria de agentes económicos ligados ao ‘cluster’ agrícola do Vale do Tejo é possível na sua totalidade graças à publicidade que dela é feita pela Administração Central, através do IFAP e da DRAPLVT, para efeitos de reconhecimento oficial nos termos da legislação aplicável (no essencial, descrita na secção 5.4.2) e que estruturalmente assenta nos Regulamentos nº 2200/96 e nº 1234/2007.

As Tabelas VII-1 a VII-3 reúnem as organizações e agrupamentos de produtores reconhecidos no âmbito das ajudas comunitárias ao setor agrícola (genericamente designadas pela sigla OPR na documentação oficial) no período em que decorreu o inquérito (entre meados de Junho de 2010 e final de Fevereiro de 2011). A sua construção no caso do tomate para transformação e dos frutos de casca rija implicou que se cruzasse a listagem divulgada por ambas as entidades na medida em que, por um lado, a data de atualização da lista divulgada pelo IFAP é bem mais recente do que a verificada no caso da DRAPLVT (13 de Janeiro de 2011 e 1 de Março de 2010, respetivamente). Por outro, o critério de sistematização da informação nessa lista privilegia a arrumação por concelhos do chamado Ribatejo e Oeste (sendo que a segunda sub-região está excluída do âmbito geográfico do presente estudo); daí a utilidade da listagem da DRAPLVT pois que ao apresentar o código postal vai permitir

²⁴⁷ Definida nos termos expressos no anexo XII.

localizar imediatamente o concelho a que pertence cada OPR e, assim, determinar se é ou não suscetível de fazer parte da população de interesse.

Uma terceira fonte de consulta, para identificar as OPR localizadas no Vale do Tejo (Lezíria e Médio Tejo) foi a listagem de associados da *Federação Nacional das Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas (FNOP)*, publicada no portal eletrónico desta entidade associativa²⁴⁸. Com a exceção de um agrupamento, todas as demais entidades desta categoria foram pessoalmente contactadas, confirmando-se num caso a fusão em curso com uma outra entidade similar²⁴⁹.

A população identificada para o presente segmento da fileira agrícola é, em suma, a que se reúne na Tabela 6-7. Das 23 OPR inquiridas, 15 devolveram os respetivos questionários validamente preenchidos correspondendo a uma taxa de 62% da população de referência.

Tabela 6-7: Lista reunida das Organizações e Agrupamentos de Produtores, reconhecidos no âmbito da Organização Comum de Mercados, atualizada em Janeiro de 2011.

Denominação Social	Localização da sede social (concelho)
Agromais - Entreposto Comercial Agrícola, CRL	Torres Novas
Agrupamento de Produtores de Cereais do Campo de Valada, Lda	Cartaxo
Apave - Organização de Produtores Agrícolas do Vale do Tejo, SA	Azambuja
Arneiros de Almeirim - Organização de Produtores Hortícolas, S.A.	Almeirim
Benagro - Cooperativa Agrícola de Benavente, CRL	Benavente
Cadova - Cooperativa Agrícola do Vale de Arraiolos, CRL	Chamusca
CDA - Cooperativa para o Desenvolvimento Agrícola	Santarém
Factoragro – Cooperativa Agrícola de Comercialização do Concelho de Alpiarça, CRL	Alpiarça
Frutomaior - Organização de Produtores Hortofrutícolas, Lda.	Rio Maior
Globalmilho - Agrupamento de Produtores de Cereais, Lda	Santarém
Hortas de Santa Maria - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Salvaterra de Magos
Hortofrutícolas Campelos, SA	Almeirim
Hortomelão - Produtos Hortícolas e Frutos, Lda	Santarém

²⁴⁸ Acessível em: http://www.fnop.pt/seccoes.aspx?id_seccao=23&ord=6 [última consulta em Fevereiro de 2011]. Entre os associados da FNOP, com sede na Lezíria e Vale do Tejo, encontram-se as seguintes organizações e agrupamentos: Agromais, Apave, Arneiros de Almeirim, Cadova, CDA, Hortofrutícolas Campelos, Provape, Tomaraia, Tomatejo e Torriba.

²⁴⁹ De acordo com informação prestada pela sua Direção, por correio eletrónico datado de 21 de Janeiro de 2011: “A Coopermagos - Cooperativa de Produtos Agrícolas, CRL irá fazer brevemente uma fusão por incorporação com a Benagro - Cooperativa Agrícola de Benavente, CRL; em que a Coopermagos será incorporada na Benagro e, desta forma, deixará de existir”.

Orivarzea - Orizicultores do Ribatejo, SA	Salvaterra de Magos
Provape - Cooperativa Agrícola de Vale da Pedra, CRL	Cartaxo
Searalto - Agrupamento de Produtores de Cereais, SA	Benavente
Terramilho - Agrupamento de Produtores de Cereais, Lda	Benavente
Tomaraia - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Coruche
Tomasor - Sociedade de Produtores de Tomate do Vale do Sorraia e Sul, SA	Coruche
Tomataza - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Cartaxo
Tomatejo - Agrupamento de Produtores de Tomate, SA	Almeirim
Tomaterra - Organização de Produtores de Tomate, CRL.	Rio Maior
Torriba - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Almeirim

Fonte: DRAPLVT (2011) e IFAP (2011).

6.3 As cooperativas agrícolas (não reconhecidas como organizações de produtores) e as adegas cooperativas.

A natureza cooperativa das entidades em causa remete para uma exploração imediata do endereço eletrónico da *Cooperativa António Sérgio para a Economia Social* (sucessora do extinto *Inscoop - Instituto Cooperativo António Sérgio, CRL*) para eventual identificação das entidades a incluir nesta categoria. Todavia, nele constam apenas as federações de organizações cooperativas e não as cooperativas de 1º grau; daí que apenas foi possível recorrer à edição regional (“Ribatejo e Estremadura”) de 2009/10 das *Páginas Amarelas, SA*.

Excluindo da seleção todas as organizações e agrupamentos de produtores reconhecidos no âmbito da Organização Comum de Mercados, obteve-se a lista constante da Tabela 6-8. Foi verificada a localização das unidades elegíveis através do respetivo código postal e/ou dos três primeiros algarismos do respetivo número de telefone da rede fixa (243), além do respetivo registo no SICAE. Outro procedimento para descobrir mais unidades consistiu em pesquisar pela expressão “cooperativa agrícola” tendo gerado uma listagem que teve de ser filtrada no sentido de acolher apenas as entidades localizadas na região de interesse²⁵⁰. No caso específico das adegas cooperativas (Tabela 6-9) o seu universo é identificado através de informação disponibilizada pela Comissão Vitivinícola da Região do Tejo (CVR Tejo)²⁵¹.

²⁵⁰ Também se ensaiou a expressão “Cooperativa de produção agro-pecuária” mas tal procedimento acabou por não se traduzir em efeito prático dada a ausência de registos quer numa fonte, quer noutra. Atente-se, ainda, no facto de que se encontraram entidades referidas na lista telefónica mas sem registo na base de dados para certificação do código de CAE, o que ditou que não viessem a ser consideradas como unidades elegíveis (listadas na Tabela 6-8).

²⁵¹ Consulta efetuada em:

Tabela 6-8: Lista das Cooperativas Agrícolas inquiridas, não abrangidas pela Organização Comum de Mercados, com estabelecimento nas NUTS Lezíria e Médio Tejo (em 2011).

Entidade	CAE	Concelho
Cooperativa Agrícola de Alcanena, CRL	46211	Alcanena
Cooperativa Agrícola Polivalente de Porto Alto, CRL	46211	Benavente
Cooperativa Agrícola de Produção do Mouchão do Inglês, CRL	01192	Alpiarça
Cooperativa Agrícola de Rio Maior, CRL	47191	Rio Maior
Cooperativa Agrícola de Torres Novas e Barquinha, CRL	47784	Torres Novas
Hortopação - Cooperativa Agrícola e de Comercialização Hortofrutícola, C.R.L	01610	Almeirim

Fonte: Lista telefónica, SICAE e portal da LinkB2B (<http://www.linkb2b.pt>).

Tabela 6-9: Lista das Adeegas Cooperativas reconhecidas pela Comissão Vitivinícola da Região do Tejo na qualidade de “Agentes Económicos” (em 2010).

Entidade	CAE	Concelho
Adega Cooperativa de Alcanhões, C. R. L.	11021	Santarém
Adega Cooperativa de Almeirim, C. R. L.	11021	Almeirim
Adega Cooperativa de Benfca do Ribatejo, C. R. L.	11021	Almeirim
Adega Cooperativa de Gouxá, C. R. L.	11021	Alpiarça
Adega Cooperativa de Tomar, C. R. L.	11021	Tomar
Adega Cooperativa do Cartaxo, C. R. L.	11021	Cartaxo

Fonte: Portal da Comissão Vitivinícola da Região do Tejo (CVR Tejo).

Para este segmento de empresas, abarcando cooperativas agrícolas não reconhecidas como organizações de produtores e adeegas cooperativas, foi obtido um total de 9 respostas em 12 possíveis (uma taxa de 75%). Todavia, dada a cessação da atividade em 2011 de uma destas entidades (a Adega Cooperativa de Tomar, CRL), então a respetiva taxa eleva-se a 81% do universo identificado.

6.4 As agroindústrias e as agroalimentares

Na fase de projeto, uma das motivações para a presente investigação foi a constituição de uma associação fomal de diversas empresas inseridas na fileira agroalimentar do Vale do Tejo (o “*Cluster Agro-industrial do Ribatejo*”) vocacionada para projetos de investimento elegíveis no âmbito das “estratégias de eficiência coletiva” patrocinadas pelo Programa *Compete*, já referido no capítulo 4. Donde, uma primeira seleção foi naturalmente feita a partir da identificação dos seus associados no respetivo portal eletrónico (Tabela VII-4), tendo sido

<http://www.cvrtejo.pt/cgi-bin/agenteseconomicos.pl?letra=all&nid=EkFVVVuyppyVmGtiEqR&lang=pt> [acedido em Outubro de 2010].

enviado o questionário a todas as empresas inseridas nestas atividades que até Março de 2011 estavam identificadas nesse portal (num total de 13), encontrando-se o perfil das mesmas traçado em detalhe nas secções 5.4.5 e 5.4.6.

De forma análoga ao que foi implementado no caso dos produtores optou-se pela amostragem por orientação de especialistas (Barañano, 2008) considerando todas as categorias em termos de dimensão de pessoal (das microempresas às grandes empresas) respeitando a condição de possuírem sede ou estabelecimento na região do Vale do Tejo²⁵². A composição da amostra a inquirir consta da Tabela VII-6, contemplando adicionalmente o facto de as unidades amostrais serem reconhecidas pelo IFAP a título de beneficiários da “ajuda transitória ao tomate para transformação” na qualidade de “primeiro transformador”²⁵³.

Relativamente às indústrias de azeite reportadas nesta tabela, no caso das duas empresas com sede em Abrantes a sua identificação processou-se por via de informação divulgada no portal eletrónico da Câmara Municipal de Abrantes relativo ao “*I Encontro Ibérico do Azeite*”, realizado naquela cidade entre os dias 25 e 27 de Fevereiro de 2011, tendo ambas integrado a comissão organizadora do evento. Quanto aos respetivos agentes empresariais sedeados na Lezíria do Tejo realizou-se uma amostragem por “bola de neve”.

No conjunto dos 25 contactos efetuados foi possível obter 21 questionários validamente preenchidos, o que totaliza uma taxa de resposta de 84%. Quanto ao universo das agroindústrias à data do estudo apenas foi possível saber que em 2009 a sua dimensão era de 435 estabelecimentos (Tabela XV-7) pelo que a amostra identificada representaria apenas 5% do mesmo, embora se tratassem das empresas simbólicas na região. A reunião das duas categorias numa mesma sub-amostra responde a uma necessidade da análise estatística que, em matéria de testes não paramétricos sobre diferenças entre ‘clusters’, obriga a que nenhum destes possua menos de 5 observações (capítulo 7).

²⁵² Assinale-se o contributo imprescindível do Eng.º António Carta (diretor de produção de uma sociedade agroindustrial, estabelecida em Rio Maior), do Dr. Francisco Matias (vice-presidente da Câmara Municipal da Chamusca), do Dr. José Domingos (chefe de gabinete do Presidente da Câmara Municipal de Benavente) e do Eng.º Rui Cruz (gestor de empresa fornecedora de sementes no mercado nacional). Importa, ainda, sublinhar a colaboração de alguns gestores bancários de agências localizadas na área geográfica de interesse que facultaram os contactos de clientes empresariais elegíveis ou, por razões de confidencialidade, lhes fizeram chegar os questionários.

²⁵³ O primeiro transformador é “o utilizador de matérias-primas (tomate) que proceda à primeira transformação das mesmas com vista à obtenção de um ou mais produtos indicados no n.º 1, alínea j) do artigo 1.º do Regulamento (CE) n.º 1234/2007.” (adaptado do portal do IFAP, disponível em: http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_ajudas/GC_vegetais/GC_tomate_R [acedido em Outubro de 2010].

6.5 A estrutura e o tipo de respostas do questionário.

O questionário utilizado como instrumento de suporte ao estudo empírico (anexo XIV), intitulado “*Como se comporta a inovação na agricultura e na agro-indústria da Lezíria/Médio?*”, abarca 47 questões distribuídas por duas partes principais:

- Parte I: Elementos gerais da organização;
- Parte II: Inquérito.

Na parte I solicita-se a informação convencional destinada a identificar os inquiridos, acompanhada de um campo no qual é inscrito o número de código (pelo qual a entidade passa a ser designada para efeitos de tratamento estatístico) respeitando-se o compromisso de sigilo explicitado na apresentação do mesmo. Pretende-se, assim, facilitar a obtenção de respostas que traduzam de forma voluntária e genuína a opinião do(s) inquirido(s) em questões altamente suscetíveis de “não respostas” dada a sua natureza política. Tal é o caso da questão 20 (“*Que medidas aplicaram as entidades públicas, entre 2000 e 2009, favoráveis ao negócio da empresa?*”).

Nesta primeira parte solicita-se às empresas informação estritamente necessária para os objectivos do estudo, omitindo o volume de vendas por não ser considerada uma variável de interesse, apesar de constar nos inquéritos oficiais às empresas - nomeadamente no *Inquérito Comunitário à Inovação* (GPEAR, 2008 e 2011), doravante designado por ICI.

A parte II divide-se, por sua vez, em duas secções:

- A secção 1: “*Como se comportou a organização em termos de inovação, no período de 2000-2009?*”;
- A secção 2: “*Como se caracteriza o meio local em que essa inovação decorre?*”.

As perguntas são maioritariamente adaptadas do ICI relativo ao ano de 2006 (ICI-2006), o qual acompanha as diretrizes e as recomendações determinadas no *Manual de Oslo* (OCDE/Eurostat, 2005). Recorre-se a notas de rodapé para expor o significado de conceitos que não fazem propriamente parte do dia-a-dia das rotinas profissionais do público-alvo, pretendendo dar a quem preenche o inquérito o máximo de esclarecimento necessário em ordem a responder convictamente em vez de eventualmente se refugiarem numa opção neutra (“Não aplicável/Não responde”). São os casos da *I&D intramuros* ou do ‘*software*’ *aplicacional*, de forma coerente com o glossário apresentado na Tabela XI-1 (anexo XI).

Empregando uma linguagem acessível aos agentes empresariais simplificou-se a redação relativa à inovação de organização constante do ICI-2006. Assim, em lugar de “*novos sistemas de gestão de conhecimento para um melhor uso ou troca de informação, conhecimento e práticas dentro da empresa ou para recolher e interpretar informação de fora da empresa*” (pergunta 10.1 do ICI-2006) optou-se por uma formulação equivalente em termos de conteúdo mas mais perceptível à generalidade dos inquiridos: “*Tecnologias de informação e comunicação [TIC] de apoio à condução do seu negócio (ex. recurso ao correio eletrónico ou a redes sociais)*” – cf. pergunta 7, alínea a).

Note-se que a implementação de novas ou significativamente melhoradas tecnologias de comunicação e de informação (TIC) pode ser tida como uma inovação de *processo* se a intenção for melhorar a eficiência e/ou a qualidade de uma atividade de suporte (compras, contabilidade, informática e manutenção) - OCDE/Eurostat (2005: 49, item 168). Todavia, o contexto a que se refere a alteração referida no parágrafo anterior prende-se efetivamente com a gestão global da empresa, prevendo a possibilidade de os respondentes ignorarem a questão em torno de “sistemas de gestão de conhecimento” por ser difícil de descodificar; sobretudo numa população-alvo largamente composta por empresários em nome individual (nomeadamente nas atividades agrícolas, representando 80.5% das 5812 oficialmente existentes – Tabelas III-1 e III-2).

Acresce como argumento a favor que a vulgarização do correio eletrónico e das redes sociais efetivamente facilita a difusão da informação relevante para os seus negócios seja no que toca à possibilidade de inovação em termos globais (por ex., a respeito do conhecimento de prazos e condições de candidatura a apoios comunitários) ou para uma melhor eficácia e eficiência na gestão corrente (incluindo obrigações declarativas às entidades oficiais para fins estatísticos, tributários, etc.). Finalmente, pode ser determinante na gestão global da organização quando a unidade inquirida faça parte de um grupo empresarial com sede no exterior (na harmonização de procedimentos, práticas e orientações estratégicas no quadro da evolução internacional dos mercados agrícolas e de bens alimentares).

Esta alteração e a respetiva adequação no conteúdo e no tempo de leitura/resposta foram validadas após a realização de um estudo (inquérito) preliminar levado a cabo presencialmente junto de 15 produtores considerados relevantes para a amostra a inquirir (à luz dos critérios de amostragem apresentados) com um nível de instrução que não vai além do ensino secundário ou equivalente (formação técnico-profissional).

Este pré-teste impunha-se, também, porque o universo selecionado integrava um número significativo de agentes empresariais ligados à divisão 01 da CAE Rev.3, as quais nunca foram confrontadas com o ICI face à opção seguida pelo INE desde 2006 em excluir a produção agrícola e animal dos seus inquéritos periódicos às empresas (conforme se salientou na secção 6.1.1)²⁵⁴.

A pergunta 11 do questionário é original na forma de resposta pois que através de uma escala ordinal de volume de investimento procura-se identificar as principais atividades de inovação (assunto retomado na secção 2 do questionário, ao nível dos eventuais apoios públicos). Esta questão pretende captar indícios a respeito do esforço financeiro realizado pelas empresas (numa aproximação ao indicador “*intensidade em inovação*”²⁵⁵) através das perceções dos respondentes, no contexto do investimento total realizado pela empresa inquirida (em lugar do seu volume de negócios) nas atividades suscetíveis de induzirem a inovação (tidas como ‘inputs’ em termos de processo de inovação).

A opção de não questionar pelo volume de negócios (sejam vendas, ou prestação de serviços) implica também a limitação de não se poder calcular o indicador “*intensidade de I&D*” (OCDE/Eurostat: 47)²⁵⁶. Mas o próprio *Manual de Oslo* relativiza a sua utilização perante os normalmente fracos desempenhos das pequenas e médias empresas (em clara maioria na amostra inquirida), sendo particularmente útil em estudos focalizados nas atividades de inovação tecnológica²⁵⁷:

A classificação por intensidade em I&D é recomendada apenas se os indicadores de desempenho em I&D forem analisados. Em determinadas indústrias, existem pequenas e médias empresas particularmente inovadoras, ainda que não realizem I&D. Classificar todas as unidades estatísticas em inquéritos sobre inovação por intensidade de I&D resultaria num grupo de dimensão generosamente elevada com valor nulo e atividades de inovação bastante heterogéneas. (OCDE/Eurostat, 2005: 48)

²⁵⁴ Segundo o Manual de Oslo (OCDE/Eurostat, 2005: 123-124; item 451), cada questionário deve ser testado antes de ser aplicado no terreno. O pré-teste pode incluir entrevistas a um grupo de gestores ou peritos relativamente à sua compreensão do questionário provisório e respetivo envio a uma pequena amostra de unidades.

²⁵⁵ Determina-se pelo rácio entre despesas em inovação e volume de negócios. Nestas atividades incluem-se: a *I&D intramuros*; a *I&D extramuros*; a *aquisição de maquinaria, equipamento e software*; e a *aquisição de outros conhecimentos externos* (GPEAR, 2011: 94).

²⁵⁶ Mede-se pelo rácio entre despesas de I&D e as receitas totais provenientes das vendas/prestação de serviços.

²⁵⁷ Sobre esta questão importa notar que no *Manual de Oslo* é utilizada uma estratificação das unidades estatísticas (ao nível das empresas) que fixa o ponto de corte do primeiro estrato nos 20 empregados (OCDE/Eurostat: 45). Ora, as microempresas não alcançam sequer os 10 empregados, pelo que esta categoria não surge evidenciada naquela publicação. Na medida em que esta é uma das principais referências conceptuais para o ICI, o resultado é que também este acaba por excluir do universo elegível as microempresas.

Quanto à secção 2, a sua vasta extensão (perguntas 12 a 47) decorre do leque de possíveis variáveis explicativas contempladas no modelo analítico (capítulo 4). Algumas questões foram adaptadas ou tiveram como referência o relatório analítico produzido no âmbito de um estudo empírico publicado em 2006 – “*Innobarometer on cluster’s role in facilitating innovation in Europe*” – dirigido pela organização *Gallup*, sob solicitação da Direção Geral das Empresas e Indústria da Comissão Europeia²⁵⁸. Assim, em relação às perguntas 19 e 20 que constam do questionário utilizado, inspiram-se respetivamente nas questões 21 e 22 do referido estudo, tendo-se aplicado praticamente a mesma escala de resposta. As perguntas 13 e 17 deste foram integralmente adaptadas para as perguntas 22 e 27 colocadas aos inquiridos.

Introduzem-se perguntas originais face ao objeto de estudo e à problemática que norteia a investigação. Por exemplo, relativamente ao perfil da região em termos de atração do investimento na produção e transformação (pergunta 47) procura-se saber até que ponto os inquiridos - empresários, administradores e diretores (em particular das áreas de produção, recursos humanos e I&D) - valorizam o território quanto à dotação de ativos imateriais (expressão das capacidades e competências dos diversos agentes empresariais e institucionais identificadas no capítulo 5).

Procurou-se respeitar a opção de uma “não resposta” pelo que se empregou na versão de teste do questionário a mesma solução preconizada pela OCDE/Eurostat (2005): “*não sabe/não responde*”. Porém, na fase de pré-teste verificou-se que a pessoa inquirida pode não querer responder e sentir-se menosprezada no seu grau de conhecimento ao verificar que a sua resposta vale o mesmo que a de alguém ignorante acerca do assunto em questão; num questionário de aplicação direta e de preenchimento voluntário a não discriminação dos dois tipos de sujeito inquirido pode ser comprometedor da respetiva eficácia quanto à recolha de informação.

Outro aspeto importante que pesou na decisão de não acolher a formulação “*não sabe/não responde*” no questionário é que numa pergunta como a 17 (“*A sua empresa já recorreu a crédito para investir em novos produtos ou novos processos produtivos?*”, exibida na página 8 do questionário) a resposta “*não*” pode espelhar duas realidades distintas: *i)* A empresa investiu em inovação de produto ou de processo mas não necessitou de crédito; *ii)* A empresa

²⁵⁸ O documento em causa foi acedido em: www.proinno-europe.eu/admin/.../FL187_Innobarometer_2006.pdf [último acesso em Abril de 2012].

não contraiu crédito porque nem sequer inovou. Portanto, se na primeira situação é de registrar uma resposta favorável em termos de ‘score’ para o índice de inovação (desfavorável, porém, relativamente ao eventual contributo do sistema financeiro), na segunda o ‘score’ é desfavorável enquanto medida da variável dependente e neutra quanto à importância do sistema financeiro em matéria de inovação. Daí que se tenha optado por recorrer à expressão “*não aplicável*” em vez de “*não sabe*” pois que com esta alternativa de resposta o inquirido que lida com a segunda situação terá uma reação mais genuína escolhendo “*não se aplica/não responde*” em vez de um enganador “*não*”.

Globalmente teve-se em atenção o requisito expresso no item 452 do *Manual de Oslo*²⁵⁹. Em função das reações dos inquiridos que participaram durante a fase de pré-teste procurou-se ao máximo simplificar o texto do instrumento de recolha sem alterar o significado das perguntas, nem tão pouco modificar a sua sequência lógica²⁶⁰. A preocupação principal foi sempre manter a coerência do instrumento com o plano estabelecido nas Tabelas 4-1 a 4-4.

Concluindo, no sentido de valorizar todas as formas (intencionais e não intencionais) de sinergias relacionadas com a atuação dos diversos agentes foi omitida a referência a parceiros estratégicos no questionário definitivo após as reações negativas suscitadas pelos respondentes que se disponibilizaram a dar a sua opinião acerca da pertinência deste tipo de parceria entre os produtores da região²⁶¹. Dessa forma, reduziu-se o risco de ser desvalorizado o papel efetivamente útil de diversos atores na alavancagem da inovação no setor produtivo, sem recurso a relações de natureza contratual.

²⁵⁹ O questionário deve ser tão simples e curto quanto possível, logicamente estruturado, e ter definições e instruções claras. Geralmente, quanto mais longo o questionário, menores são as taxas de resposta das unidades [inquiridas] e aos itens.

²⁶⁰ A compreensão dos respondentes ao questionário pode bem aumentar à medida que avançam de questão em questão. Isto significa que as suas respostas podem depender da ordem das questões. Acrescentar ou apagar uma questão pode influenciar as respostas subsequentes (item 453).

²⁶¹ Durante a fase de pré-teste do questionário de suporte ao inquérito uma das testemunhas (paradoxalmente membro de uma associação cooperativa de produtores de milho, sediada na Golegã) afirmou perentoriamente que o termo “parceria estratégica” não era ainda parte integrante da cultura do empresário agrícola do Vale do Tejo. Tal facto resultou numa revisão do enunciado da pergunta 21 desse documento, substituindo-se a expressão “parceiro(s) estratégico(s)” simplesmente por “parceiro(s)”. Optou-se por esclarecer o significado atribuído a parceiro explorando a vertente informal na medida em que as economias externas de proximidade ultrapassam, por definição, as vantagens adstritas às partes diretamente envolvidas numa qualquer transação que tome contornos de parceria estratégica.

6.6 Procedimentos na realização do inquérito: abordagem direta aos respondentes, envio eletrónico do questionário e validação das respostas.

A realização do inquérito decorreu entre Junho de 2010 e Março de 2011 e respeitou as diretrizes estipuladas no capítulo 8 do *Manual de Oslo* (OCDE/Eurostat, 2005: 122-123). Recorreu-se, então, a uma abordagem direta - com base em contactos preliminares, incluindo o recurso a interpostas pessoas conhecedoras das organizações de interesse - junto de pessoas aptas a responder com conhecimento relevante acerca das matérias em questão²⁶². A área geográfica de cobertura correspondeu à quase totalidade dos concelhos que compõem a região do Vale do Tejo (Tabela 5-1), com a exceção de Vila Nova da Barquinha, Ourém, Constância e Sardoal.

Relativamente aos primeiros respondentes, empresários em nome individual ou gerentes de sociedades unipessoais, o preenchimento foi feito de forma presencial no local da exploração agrícola (concretamente, nos campos de Salvaterra de Magos e da Valada do Cartaxo) e na sede da Federação dos Agricultores do Distrito de Santarém (na cidade de Santarém). Esta fase de arranque do inquérito visou controlar aspetos porventura de difícil interpretação por parte dos inquiridos, servindo para afinar a redação das questões. Foram visitadas quintas e adegas cooperativas (no concelho de Almeirim) e organizações de produtores (em Paço dos Negros, concelho de Almeirim; e Achete, Santarém) em datas previamente acordadas com os respetivos gerentes e responsáveis técnicos da área de produção. Não foram realizadas quaisquer visitas a instalações fabris por desencontros de agenda com os respetivos responsáveis.

Em jeito de balanço, a abordagem direta ao respondente revelou-se determinante na colaboração da larga maioria das pessoas contactadas para participarem no inquérito. A entrega do questionário por correio eletrónico após uma conversa telefónica inicial de apresentação do estudo – sobretudo, em face da localização muito dispersa das unidades empresariais a inquirir e dados os condicionalismos de tempo para a concretização do estudo e os razoáveis custos de deslocação – proporcionou três vantagens nítidas face ao método do tradicional envio pelo correio previsto no *Manual de Oslo* (OCDE/Eurostat, 2005):

1. Na medida em que o questionário foi enviado no formato de ficheiro do *Microsoft WORD* 2007, programa de uso universal, com automatização do preenchimento e

²⁶² É altamente recomendado fazer todos os esforços possíveis por identificar o nome dos respondentes antes de se iniciar a recolha de dados (item 450).

protocolo de segurança contra utilização indevida (como seja apagar qualquer elemento da estrutura do questionário) assistiu-se a uma evidente redução de tempo no preenchimento e devolução do questionário respondido, melhor percepção do conteúdo nos campos de texto e eliminação de custos de envio/recepção pelo correio.

2. Ao ser enviado para o endereço da pessoa habilitada a responder no seio da organização selecionada correram-se menos riscos de o documento se perder²⁶³. Foi utilizado como remetente o endereço profissional enquanto docente da Escola Superior de Gestão de Santarém por uma questão de credibilidade dada a natureza sensível da informação solicitada aos inquiridos.
3. A receção de algumas respostas deveu-se à preciosa colaboração de certos respondentes intencionalmente contactados que tomaram a iniciativa de reencaminharem o respetivo ficheiro para pessoas profissionalmente ligadas a atividades elegíveis para o estudo - facilitando, de forma eficaz e eficiente, a difusão do questionário entre as redes informais de agentes relevantes.

A deslocação às instalações das empresas selecionadas como relevante para o estudo aconteceu num número muito limitado de casos (na sua grande maioria, na fase de teste). Por insistência, materializada em vários telefonemas intercalados por 2-3 semanas, conseguiu-se melhorar a taxa de participação dos inquiridos.

A validação das respostas baseou-se no seguinte procedimento:

- i) Inclusão de guias de resposta através de mensagens propositadamente colocadas no questionário - designadamente nas questões relacionadas com a inovação de produto, de processo e de marketing - poupando ao inquirido o trabalho de ler questões que deixam de ser pertinentes não tendo existido na sua organização qualquer uma das manifestações tipificadas no questionário;
- ii) Comparação lógica das respostas dadas nas questões que se correlacionam face ao conteúdo das mesmas.

Para efeitos de construção da base de dados, aquando do processamento manual entendeu-se introduzir sem interrupções todas as respostas dadas em cada questionário individual para se perceber adequadamente o perfil da unidade em questão e, de passagem, para confrontar respostas por grupos de questões inter-relacionadas (para efeitos do segundo ponto do

²⁶³ Aconteceu, em vários casos, que o ficheiro contendo o questionário foi enviado para o endereço geral da organização e verificou-se por telefonemas posteriores que os destinatários nunca os receberam; em geral, por uma de duas razões: o facto de alguém ter apagado o ficheiro por suspeitar de publicidade indesejada; ou tal suceder automaticamente em função dos protocolos de segurança contra 'spam' (correio não desejado).

processo de validação). Nos raros casos em que se detetou incoerência voltou-se a contactar o respondente no sentido de esclarecer cabalmente o equívoco.

O processo descrito traduziu-se na recolha de 110 questionários validados na quase totalidade das respostas correspondendo à taxa global de participação na ordem dos 82% entre as 135 entidades solicitadas a participar no inquérito, tendo a taxa de recusa (nos termos indicados no anexo XII) ficado pelos 4%. Reportando ao conjunto das 194 unidades elegíveis possíveis de identificar, a taxa de resposta cifrou-se em 57% sendo de assinalar que não foi possível contactar 58 produtores agrícolas, perto de 30% da amostra teórica, dentro do período estabelecido.

6.7 Operacionalização das variáveis através do questionário: notas técnicas.

Face ao modelo de análise (capítulo 4) que norteia a presente investigação, o presente subcapítulo visa esclarecer a metodologia empregue na quantificação das variáveis sejam elas de observação direta ou derivadas a partir das anteriores, remetendo-se a terminologia estatística empregue para o anexo XII. Importa, pois, atender aos seguintes aspetos:

- i)* Expor as definições de referência em torno dos vários tipos de inovação (para o efeito, consulte-se o anexo XI);
- ii)* Esclarecer o tipo de escala de pontuação aplicado para medir as variáveis relativas à inovação e aos fatores propostos no modelo como suscetíveis de estarem associados ao seu comportamento;
- iii)* Prestar duas breves notas acerca do significado de duas variáveis que serão objeto de uma atenção particular em termos do estudo empírico descrito no capítulo 7: a “*internacionalização*” e a “*dependência regional*”;
- iv)* Referir, desde já, que as variáveis de observação direta, acompanhadas dos respetivos intervalos de pontuação, donde serão apurados os valores dos possíveis fatores explicativos propostos no modelo de análise se encontram no anexo XIII.

A quase totalidade das variáveis de observação direta é de natureza qualitativa, de tipo nominal ou ordinal. No caso das variáveis nominais, a pontuação é feita numa lógica binária atribuindo-se o valor 0 ou 1 ao restivo indicador/item consoante se verifique ou não a inexistência da(s) característica(s) respetiva(s) – como sucede, por ex., no caso da deteção dos mercados principais da empresa. No caso das variáveis ordinais (de observação direta), aplica-se uma escala crescente consoante o grau de intensidade ou de relevância do fenómeno que se pretende aferir.

A *internacionalização* trata-se de uma variável derivada que visa captar o grau de expansão geográfica do negócio da empresa além-fronteiras, numa perspetiva que se estende desde o mercado estritamente europeu ao mercado global (em todas as latitudes, atravessando os oceanos Atlântico, Pacífico e Índico). É medida numa escala ordinal determinada pelo número de opções assinaladas relativas aos mercados internacionais de venda da empresa (excluindo o mercado nacional, regional ou local) entre o seguinte leque: *a*) União Europeia e/ou EFTA (Islândia, o Liechtenstein, a Noruega e a Suíça); *b*) PALOP²⁶⁴; *c*) América do Norte; *d*) América Latina; *e*) Austrália; *f*) Ásia. Havendo sido assinaladas pelo menos três dessas opções em simultâneo será admitido estar-se na presença de uma empresa que compete no mercado global.

A *dependência regional* é concebida de forma a distinguir na amostra as empresas cujo mercado de venda possua um alcance estritamente regional, tratando-se da Lezíria ou do Médio Tejo (sem exclusão mútua). É tratada como variável nominal, sendo pontuada segundo uma lógica binária: *0* se for selecionado algum dos outros mercados (Grande Lisboa, mercado nacional ou qualquer um dos que extravasem este território); *1* no caso anterior.

O *desempenho em inovação* trata-se de uma variável derivada estruturada em 5 dimensões sendo que cada uma delas é medida em função de diversas variáveis de observação direta. Cada uma destas (logo, também cada dimensão da inovação) será tanto mais pontuada quanto maior for o seu potencial contributo para o referido desempenho – por ex., a variável “*promotor da inovação*” (variável comum a todas as formas de inovação, efetivamente consideradas no estudo) é pontuada no seguinte intervalo discreto: *1* se o promotor for outra empresa, *2* se for a empresa em parceria com outra entidade, e *3* sendo apenas a própria empresa; valorizando-se crescentemente com o grau de autonomia da empresa no processo.

Para se obter o valor das variáveis relativas às dimensões elementares da inovação (I1 a I5) começa-se por apurar a pontuação das variáveis de observação direta afetas a cada uma delas, em função das escalas de pontuação estabelecidas para o respetivo item (Tabelas XIII-1). De seguida somam-se os respetivos ‘scores’ parciais e é apurado o ‘score’ total da *i*-ésima dimensão de inovação. O valor do desempenho global da inovação é determinado como a média aritmética simples das 5 dimensões elementares, sem pesos distintos dado que não se

²⁶⁴ Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé & Príncipe).

vislumbra na literatura consultada razão suficiente para se atribuir maior importância relativa a qualquer uma delas.

No sentido de permitir a comparabilidade em termos de importância das dimensões da inovação, convertem-se os seus valores para uma escala convencional única (0 – 100) passando desta forma a trabalhar com índices calculados sobre os ‘scores totais’. Ou seja, a soma dos ‘scores’ p relativos aos n itens definidos para uma determinada dimensão da inovação são re-escalados ultrapassando, assim, o obstáculo de se trabalhar com diferentes valores máximos e mínimos consoante o número de itens para cada variável e a escala de avaliação que lhe foi atribuída.

Em resumo, o procedimento descrito nos dois parágrafos anteriores pode ser resumido em duas etapas:

- 1) Apurar em função dos seus n itens o valor da i -ésima dimensão de inovação relativamente a uma certa unidade estatística observada:

$$V_i^{obs} = \sum_1^n p \quad p_{mín} \leq p \leq p_{Máx}$$

- 2) Converter esse valor para uma escala indexada:

$$IV_i^{obs} = \frac{V_i^{obs} - V_{mín}}{V_{Máx} - V_{mín}} \times 100$$

Trata-se do mesmo tipo de procedimento empregue no *Painel de Inovação da União*²⁶⁵, a replicar no caso das variáveis explicativas elementares para efeitos de interpretação da sua importância relativa em termos de estatística descritiva - particularmente no que se prende com as medidas de tendência central e de dispersão. Procurando tornar mais intuitiva a leitura dos valores indexados, procede-se à seguinte classificação relativamente ao “estado” de cada variável indexada segundo uma escala ordinal por quartis: *muito modesto*, *modesto*, *bom* e *excelente*.

²⁶⁵ Designado por “*Innovation Union Scoreboard*” no idioma original, é o sucessor do *Painel de Inovação Europeu*, que se realizou entre 2001 e 2009, diferenciando-se daquele por alterações em termos de indicadores e pela introdução de comparações entre a Tríade (UE-27, EUA e Japão) e o BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), numa comparação muito sucinta. Estes relatórios de avaliação do desempenho em inovação entre os Estados Membros da União Europeia poderão ser integralmente consultados em: <http://www.proinno-europe.eu/metrics> [último acesso em Abril de 2012].

Esta metodologia de avaliação é estendida aos fatores estruturais (específicos à região) e aos fatores institucionais (regionais e extra-regionais). Por ex., A11 traduzirá a avaliação global para uma dada unidade estatística observada (numa escala indexada) do conjunto dos fatores estruturais (específicos à região) identificados na revisão de literatura; e a partir do valor que registrar será retirada uma ilação qualitativa desse conjunto de fatores. O mesmo procedimento se aplicará às restantes subcategorias, incluindo as relativas aos fatores específicos à fileira e às respetivas empresas individualmente considerada. Por extensão lógica, as variáveis elementares de cada categoria (A111, ..., A116; no caso de A11) serão avaliadas da mesma forma que as dimensões da inovação, conforme os elementos da Tabela XIII-2.

Concluindo, o valor de A11 será a média aritmética simples destas 6 componentes. No caso dos factores institucionais (A2) deverá ser aplicada novamente a média aritmética simples às respetivas componentes (internos e externos à região, A21 e A22).

7 ESTUDO POR INQUÉRITO DAS DINÂMICAS DE INOVAÇÃO NA FILEIRA AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO E RESPECTIVAS CONDICIONANTES

No presente capítulo procede-se à análise estatística dos dados obtidos com base em inquérito de modo a obter mais esclarecimentos acerca da questão de partida a seguir reproduzida:

Que fatores poderão estar associados à inovação manifestada numa região predominantemente rural, contígua a uma área metropolitana?

Quanto à sua estrutura é composto por quatro subcapítulos. O subcapítulo 7.1 descreve e fundamenta o procedimento estatístico para efeitos da análise dos dados (obtidos por inquérito) acerca dos fenómenos relacionados com a inovação na fileira agroalimentar do Vale do Tejo e suas eventuais condicionantes. O subcapítulo 7.2 contém a análise descritiva das variáveis de observação incluindo tabelas de frequências, tendência central e dispersão. No subcapítulo 7.3 procede-se a uma análise de tipo inferencial, compreendendo quatro etapas principais, descritas a seguir.

Na primeira etapa apresentam-se testes para detetar a eventual sensibilidade do desempenho da inovação (decomposto nas suas diversas dimensões) face a determinados atributos das empresas - não explicitados no modelo de análise - que decorrem em parte da revisão de literatura, mas também da dinâmica da própria investigação. Na segunda etapa desenvolvem-se testes similares mas relativos à aderência do modelo de análise especificado.

Na terceira parte, verificada a robustez deste modelo, procura-se traçar o perfil do território tendo por referência o conceito de “meio inovador” (secção 2.2.3), confrontando por testes de correlação as lógicas de interação ‘versus’ aprendizagem, e inovação local ‘versus’ sinergias locais. No âmbito desta análise, estudam-se e enunciam-se as funções do meio local que deverão conduzir a uma maior eficácia e eficiência do processo de inovação, utilizando como indicadores as variáveis explicativas incluídas no modelo de análise. Procura-se, assim, responder a duas questões fundamentais: *Que funções estarão em situação claramente deficitária a ponto de inibirem o território/meio local em termos da sua configuração enquanto meio inovador? Que ações, em termos de eficiência coletiva, deverão ser realizadas de modo a efetivar as sinergias locais e a aprendizagem?*

Na quarta parte averigua-se se as sinergias externas (associadas à cooperação em redes extra-regionais) são, ou não, um fator determinante da redução de incerteza associada ao processo de inovação (aferida pelo grau de realização de investimentos em atividades de inovação). De

passagem, testa-se a existência de eventuais diferenças consoante a dimensão das empresas da fileira agroalimentar quanto à importância das sinergias externas.

O subcapítulo 7.4 destina-se a esclarecer as limitações inerentes ao estudo do comportamento do “desempenho em inovação” através do questionário aplicado.

Os conceitos essenciais em torno da inovação e da I&D, bem como a terminologia estatística útil para efeitos do estudo por inquérito encontram-se reunidos nos anexos XI e XII respetivamente.

7.1 Procedimento estatístico.

Os dados do presente estudo foram tratados informaticamente, recorrendo ao programa de tratamento estatístico *Statistical Package for the Social Science* (SPSS), na versão 19.0 de 2011. Para sistematizar e realçar a informação fornecida pelos dados foram utilizadas técnicas da estatística descritiva e da estatística inferencial, nomeadamente:

- Frequências: absolutas (n) e relativas (%);
- Medidas de tendência central: média aritmética (\bar{X}) e mediana (Med);
- Medidas de dispersão ou variabilidade: desvios padrão (s), valor mínimo (X_{\min}) e valor máximo (X_{\max});
- Coeficiente de correlação de Spearman (r_s);
- Regressão múltipla (método ‘stepwise’);
- Testes de hipóteses: teste Kolmogorov-Smirnov (como teste de normalidade); testes (não paramétricos) U de Mann-Whitney e Kruskal-Wallis e teste da significância de um coeficiente de correlação de Spearman; e ANOVA para a significância conjunta dos parâmetros de uma regressão.

O facto da maioria das variáveis centrais do estudo não apresentarem distribuição normal, como evidenciam os resultados da aplicação do Teste Kolmogorov-Smirnov (Tabela XX-1) leva a que se opte pela utilização dos referidos testes *não paramétricos*. A condição de normalidade da distribuição dos resultados é um dos principais pressupostos para a utilização de técnicas paramétricas e, quando tal não se verifica os seus resultados não serão válidos.

Genericamente os ensaios realizados prendem-se com a (in)existência de associação entre duas variáveis; de relação entre duas ou mais variáveis em que se considera apenas uma variável dependente (regressão linear) e a comparação das médias (sob a hipótese nula de

ausência de diferenças) entre sub-amostras independentes intencionalmente definidas para efeitos de análise estatística às eventuais diferenças de desempenho em matéria de inovação, complementarmente ao modelo de análise vertido no capítulo 4.

Em todos os testes de hipóteses foi aplicado o nível de significância de 0.050, valor habitualmente fixado para o nível de significância ou erro de 1ª espécie - probabilidade de rejeitar a hipótese nula, sob a condição de ser verdadeira – que compara com a estatística ‘valor p’ que indica a probabilidade de, naquela condição, se observar um valor para a estatística de teste igual ou pior do que o observado.

7.2 Análise descritiva das variáveis de observação.

A análise descritiva comporta numa primeira fase a caracterização sumária da amostra observada (secção 7.2.1) seguida da apresentação de tabelas de frequências absolutas e relativas para os diversos itens que compõem o questionário e a partir dos quais se vai aferir as variáveis de observação definidas para cada dimensão da inovação (secção 7.2.2) e para cada subcategoria de fatores suscetíveis de influenciarem o comportamento das respetivas dimensões (secções 7.2.3 a 7.2.6).

Finaliza-se esta fase com um balanço sobre indicadores relativos a diversas capacidades e/ou aptidões dos diversos atores/agentes locais – de empreendedorismo, de articulação entre os agentes empresariais no seio da fileira territorializada e de orientação pró-ativa das instituições públicas para dar apoio ao aparelho produtivo – propositadamente criados para traçar um perfil da região em termos de atratividade do investimento empresarial nos segmentos da produção agrícola e da transformação (secção 7.2.7).

Numa segunda fase tem lugar a apresentação e discussão de resultados em torno dos valores observados para as medidas de tendência central e de dispersão da variável dependente e das variáveis explicativas explicitadas no modelo de análise, respeitando a padronização dos ‘scores’ totais e a respetiva classificação qualitativa conforme o procedimento descrito no subcapítulo 6.7 (secções 7.2.8 a 7.2.10).

7.2.1 Caracterização sumária da amostra observada.

Começando por descrever o perfil das pessoas respondentes ao questionário, importa destacar a sua categoria profissional – segundo a recente *Classificação Portuguesa das Profissões*

2010 (INE, 2011)²⁶⁶, doravante designada por CPP/2010 - dando-se conta da idoneidade de quem se responsabilizou pelas repostas ao questionário em que se baseia a colheita de dados primários nos quais assentarão as análises descritiva e inferencial sobre as dinâmicas de inovação e suas possíveis razões explicativas.

Nesse sentido, veja-se o gráfico da Figura 7-1 (elaborado a partir da Tabela XIX-2) que ilustra a repartição dos respondentes em função das categorias profissionais tipificadas na CPP/2010 permitindo a comparabilidade que, de outro modo (i.e., em função das designações especificamente adotadas em cada empresa) não seria possível. A categoria profissional mais representada na amostra é, pois, a dos diretores gerais e gestores executivos (26, correspondente a 23.2% do total dos inquiridos), secundada pelos agricultores e trabalhadores qualificados de culturas agrícolas de mercado (21, 18.8%), surgindo em terceiro lugar a categoria dos diretores e gerentes do comércio grossista e retalhista (10, 8.9%).

Na sua globalidade, os titulares de cargos de diretores, gestores e gerentes - excluindo os agricultores e criadores de animais vocacionados para o mercado - representam 56.4% dos respondentes. Os agricultores juntamente com produtores e trabalhadores qualificados na criação animal constituem 26.0%²⁶⁷.

Particularizando as tarefas previstas na CPP/2010 para os agricultores e produtores qualificados na criação animal são de mencionar exemplos como: “monitorizar atividades e condições do mercado para determinar tipo de culturas a cultivar e de animais a criar”, “adquirir sementes, fertilizantes e outros produtos”, “alimentar e tratar animais”, “cultivar pastagens, fornecer e monitorizar forragens e água, para assegurar bons níveis nutricionais aos bovinos”, “organizar a venda e transporte dos produtos e animais”, “supervisionar e dar formação aos trabalhadores sobre cuidados a prestar aos animais e às culturas combinadas e

²⁶⁶ Esta classificação vem substituir aquela que continua a ser referência para o Instituto de Emprego e Formação Profissional, a Classificação Nacional das Profissões, que remonta a 1994 (CNP/1994). As diferenças residem essencialmente na redução de categorias, com maior simplificação e atualização de funções.

²⁶⁷ Classificou-se como agricultores os empresários em nome individual ou gerentes de microempresas, tal como os produtores qualificados na criação animal – note-se que foram sempre os próprios gerentes e empresários agricultores (incluindo criadores de gado) a responderem ao questionário. Em termos de dimensão da empresa, a CPP/2010 é omissa contrariamente à CNP/1994 que usava este critério para a sua distinção face ao “diretores e gerentes da agricultura”. Em face do estatuto de agricultor que os sócios-gerentes assumem enquanto dirigentes de sociedades agrícolas de muito pequena dimensão (menos de 10 trabalhadores efetivos), entende-se em nome dos objetivos do estudo e da realidade observada associar estes a agricultores – independentemente de possuírem, ou não, habilitação de engenheiro agrônomo (não sendo essa a sua função). É claro que em época de picos de atividade, estes gestores acabam muito provavelmente por dirigir um número significativamente maior de trabalhadores, dependendo da dimensão das respetivas explorações agrícolas.

normas de higiene, saúde e segurança no trabalho”, e “recrutar trabalhadores de acordo com necessidades e época do ano” – INE (2011c: 297 e 302).

Quanto às restantes categorias, respeitam a áreas funcionais diversas dentro das empresas inquiridas, implicando na sua larga maioria que os respondentes possuam habilitações académicas de nível superior – designadamente, nas áreas económico-financeiras, marketing, recursos humanos, I&D e naturalmente na engenharia agrária.

As 110 entidades que colaboraram no estudo (identificadas na Tabela XIX-1, com omissões) apresentavam (à data do estudo) antiguidades compreendidas entre 1 e 174 anos, sendo a média de 23.39 anos e o desvio padrão de 22.47 anos (Tabela XX-2). Note-se que 46.8% das empresas existiam há menos de 20 anos, seguidos de 31.2% com antiguidades entre 20 e 29 anos. Metade das empresas existia, no máximo, há 20 anos (valor mediano).

Por repartição geográfica, os concelhos mais representados (Tabela XX-2) são: Santarém (17.3%); Almeirim (15.5%); Alpiarça, Benavente e Salvaterra de Magos (9.1% cada). Os principais mercados detetados no estudo foram o nacional (67.3%), o Vale do Tejo (56.4%), a Europa (45.5%), os Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa/PALOP (23.6%) e a Grande Lisboa (21.8%). No que concerne à dimensão de pessoal, as microempresas representam 49.1% da amostra, seguindo-se as pequenas empresas (37.3%), as médias empresas (10.9%) e por último as grandes empresas (2.7%). Apenas 13.6% das empresas estavam inseridas em grupos empresariais.

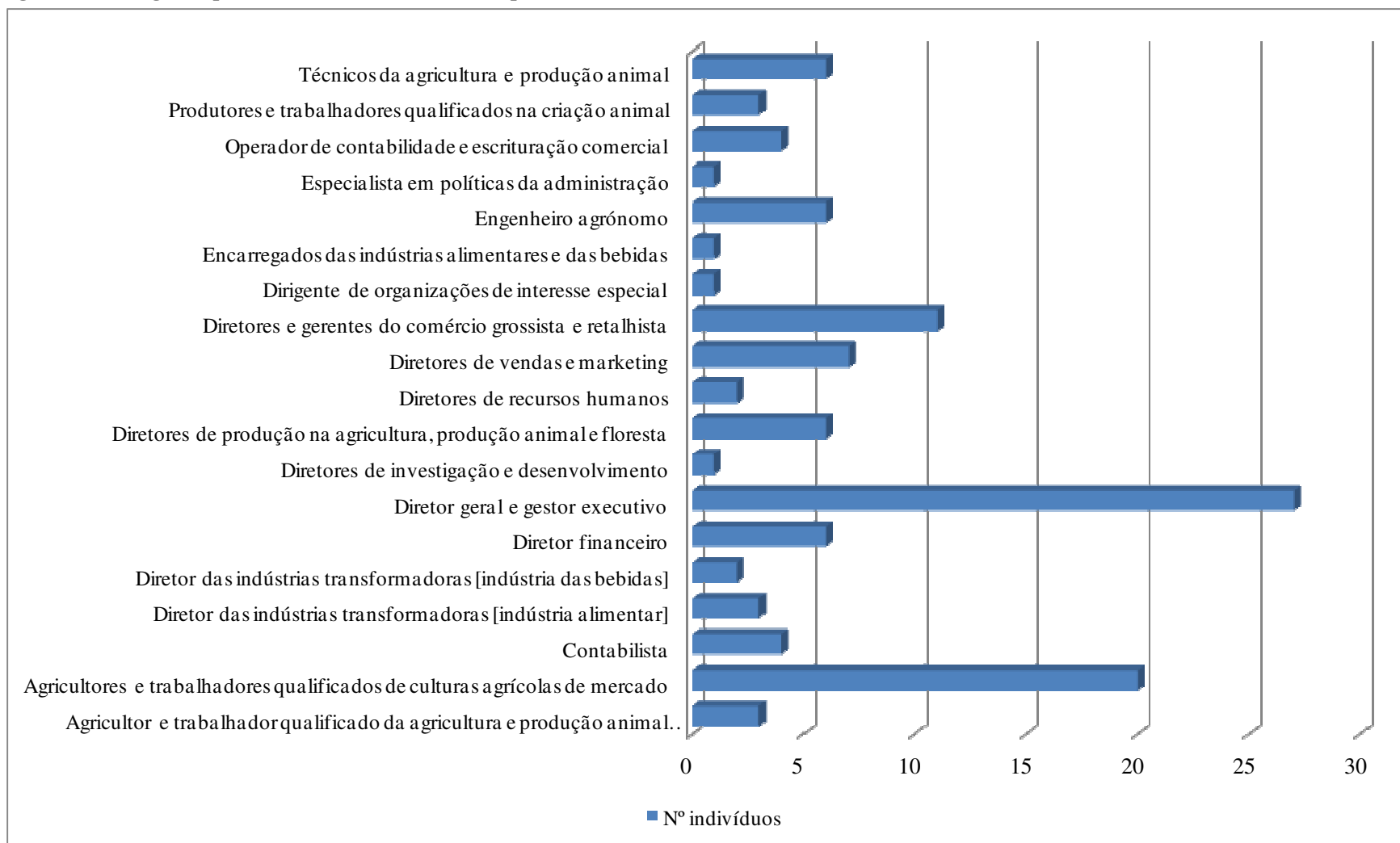
Por grupos homogéneos de atividade económica (principal ou secundária) exercida pelas unidades elegíveis observadas - considerando a categorização proposta e discutida no subcapítulo 5.4 - a composição da amostra é a seguinte:

Tabela 7-1: Composição da amostra por categoria de agentes da fileira agroalimentar do Vale do Tejo.

<i>Categoria</i>	<i>%</i>
Produtores	56.4
Organizações ou agrupamentos de produtores	14.5
Cooperativas agrícolas (sem o estatuto de OPR)	4.5
Adegas cooperativas	4.5
Agroindústria	15.4
Agroalimentar	2.7
Fornecedores	0.9
Associações de agricultores	0.9

Fonte: Questionário (anexo XIV). Parte I.

Figura 7-1: Categorias profissionais (INE, 2011) dos respondentes.



Fonte: Questionário (anexo XIV). Parte I.

Em conformidade com a metodologia definida para efeitos de operacionalização das variáveis de observação (subcapítulo 6.7) procedeu-se ao cálculo do nível de internacionalização de cada empresa (Tabela XX-2). Assim, 57.3% não vão além do mercado nacional (nível de internacionalização nulo), seguidas de 20.9% exportadoras para apenas um dos mercados elencados na Tabela XX-2 e de 15.5% que exploram dois desses mercados, geograficamente situados em diferentes continentes ou subcontinentes - tipicamente União Europeia/EFTA juntamente com uma das restantes alternativas. Apenas 6.3% das empresas inquiridas têm uma projeção global.

7.2.2 Balanço das questões sobre inovação.

As variáveis de observação e os respetivos itens, conforme a metodologia exposta no subcapítulo 6.7, relativos às dimensões da inovação constam da Tabela XIII-1. As próximas secções reportam à análise descritiva proporcionada pelos dados recolhidos através dos questionários.

7.2.2.1 Desempenho em inovação de produto

A Tabela XX-3 reúne as frequências dos itens relativos às questões colocadas para avaliar a inovação ao nível dos produtos. Assim, em 66.4% das empresas verificou-se existir inovação de produto durante o período estudado, sendo que tal ocorreu com frequência mais acentuada nos últimos três anos do período analisado (de 2007 a 2009) em 44.5% dos casos.

Em 35.5% das empresas inquiridas os produtos novos foram introduzidos no mercado *antes dos concorrentes*, revelando o seu pendor competitivo. Os principais promotores da inovação de produto foram, em 64.4% dos casos, a própria empresa ou grupo a que pertencia; seguidos de 19.2% que referiram outras entidades e das restantes (16.4%) nas quais a promoção foi realizada pela própria empresa mas em cooperação com outra entidade.

A maioria das empresas que realizaram este tipo de inovação (51.3%) referiu que era inferior a 25% a percentagem no volume total de negócios correspondente aos produtos novos *no mercado*, sendo aproximadamente o dobro das que responderam o intervalo entre 25% e 50% (25,6% da amostra inquirida). Quanto aos produtos novos *na empresa*, em 51.5% das empresas analisadas a sua percentagem foi inferior a 25% daquele volume, pesando entre 25% e menos de 50% apenas em 18.2% das empresas inquiridas.

7.2.2.2 *Desempenho em inovação de processo*

De acordo com a Tabela XX-4, entre 2000 e 2009, 73.6% das empresas inquiridas inovaram no fabrico/produção, 62.7% fizeram-no em matéria de apoio aos processos (tais como sistemas informáticos de aprovisionamento/controlo de stocks e contabilidade organizada) e 40.0% na entrega/distribuição.

Entre 2007 e 2009 a inovação foi mais acentuada no fabrico/produção (49.1%), no apoio aos processos (45.5%) e entrega/distribuição (30.9%). Em 27.3% dos casos a empresa foi *pioneira face às concorrentes* na inovação de processo.

O principal promotor foi a própria empresa ou grupo a que pertence (60.4%), muito acima dos 24.2% dos casos em que foi desenvolvida pela empresa em cooperação com outra entidade e dos 15.4% em que tal coube a outra entidade.

7.2.2.3 *Desempenho em inovação organizacional*

Da observação da Tabela XX-5 constata-se que 75.5% das empresas inovaram na utilização das tecnologias de informação e comunicação (TIC), 48.2% apontou a inovação na organização do trabalho e 41.8% inovaram através da criação de parcerias com entidades públicas e/ou privadas.

O principal promotor foi a própria empresa (58.5%), seguindo-se a empresa em cooperação com outra entidade (32.9%) e somente em 8.5% se verificou ter sido outra entidade em exclusivo.

7.2.2.4 *Desempenho em inovação de marketing*

Os dados recolhidos (Tabela XX-6) permitem apurar que 42.7% das empresas inovaram no design e/ou nas embalagens, 36.4% nos métodos de promoção ou na política de preços e 20.9% nos métodos de distribuição. A sua promoção coube na larga maioria dos casos (74.2%) à empresa ou ao respetivo grupo, deixando muito aquém a ocorrência de cooperação da empresa com outra entidade (24.1%).

7.2.2.5 *Desempenho em investimento nas atividades relacionadas com inovação*

Em conformidade com a Tabela XX-7, ao nível do desenvolvimento interno de novos produtos, 49.1% das empresas não realizaram qualquer investimento ou fizeram muito pouco,

seguidas de 24.5% que fizeram um investimento de nível médio. A maioria das empresas, concretamente 80.0%, não fez investimento ou fez muito pouco no desenvolvimento externo de novos produtos através de parcerias com centros tecnológicos e laboratórios independentes.

No tocante à aquisição de novo equipamento básico, 38.1% das empresas analisadas evidenciou um investimento de nível médio, seguido de 27.3% com pouco investimento. Curiosamente, este é o capítulo em que se deteta uma maior frequência relativa de respostas apontando níveis de investimento elevado: 15,5%, por comparação com 8.2% para o desenvolvimento de novos processos de fabrico e 6.4% para deslocações a feiras e congressos internacionais. Para 39.1% das empresas o investimento em desenvolvimento de novos processos de fabrico foi nenhum ou muito pouco, seguidas de 30.9% que fizeram pouco investimento e de 20.0% que fizeram um investimento médio.

Ao nível da formação pessoal, 39.1% das empresas não investiram ou fizeram muito pouco, seguidas de 37.3% que fizeram pouco investimento. Idêntica situação se verifica para o investimento em comercialização de novos produtos, sendo as percentagens de 37.3% e 36.4%, respetivamente.

Quanto à certificação de produtos, 43.6% das empresas fizeram muito pouco ou nenhum investimento, seguidas de 26.4% com pouco investimento. Metade das empresas também muito pouco ou nada investiram em deslocações a feiras e congressos internacionais, e em 30.0% dos casos houve pouco investimento nesta atividade.

Quanto à aquisição/licenciamento de software aplicacional sucedeu que 37.3% fizeram pouco investimento, e 33.7% declaram mesmo que não investiram ou investiram muito pouco.

Ao nível da abertura de novos canais de distribuição verifica-se que 49.1% das empresas fizeram muito pouco ou nenhum investimento, seguidas de 32.7% que pouco investiram.

Em suma, as empresas envolvidas no estudo evidenciaram um esforço financeiro em inovação aparentemente sem grande relevância na década de 2000, com exceção da aquisição de novo equipamento básico. Em caso algum foi registado um nível muito elevado de investimento nas atividades em questão e o desenvolvimento de novos produtos parece ser uma realidade totalmente ignorada no período em apreço por cerca de metade das empresas.

7.2.3 Balanço das questões sobre fatores exógenos à fileira: atributos estruturais.

Das respostas às questões alusivas a esta categoria de fatores (Tabela XIII-2) foi possível reunir a informação estatística apresentada nas Tabelas XX-8 e XX-9. Por conveniência de leitura, serão apresentados códigos doravante especificados em conformidade com o esquema lógico de apresentação do modelo de análise (secção 4.3.1).

Relativamente à acessibilidade (A111), a quantidade das vias de transporte é avaliada como sendo “boa” (45.5%) ou “razoável” (27.3%) pelos respondentes. Quando questionados acerca da qualidade das mesmas, 45.5% avaliam-na como “razoável” e 35.5% classificam-na de “boa”²⁶⁸.

Quanto à conetividade (A112), uma larga maioria dos respondentes admite usar a internet de banda larga no dia-a-dia por motivos profissionais (88.2%). A qualidade do acesso à internet, face às necessidades das empresas, é classificada como “boa” por 43.6%, seguindo-se 39.1% que a consideram “razoável”. A oferta de operadores de internet na região em que a empresa está inserida é “boa” (43.6%) ou “razoável” (37.3%).

Em busca de um retrato da região no tocante ao seu potencial para fazer prosperar os negócios diretamente ligados à fileira de acordo com as percepções dos respetivos agentes foram colocadas diversas questões focalizadas noutros atributos de natureza estrutural.

Designadamente:

- Localização favorável para negociar em mercados de diferentes dimensões geográficas (A113);
- Dotação de mão-de-obra, em quantidade e em qualidade (A114);
- Disponibilidade de serviços nos principais centros urbanos (A115), tendo-se distinguido a capital de distrito das sedes de concelho porquanto ela concentra a totalidade dos organismos reguladores do setor, assim como parte importante das entidades privadas que prestam serviços financeiros e de consultoria (A116).

Assim, de acordo com a Tabela XX-9, a localização da unidade produtiva favorece o negócio principalmente ao nível do mercado nacional (61.8%), do mercado regional (41.8%) e do mercado local (26.4%).

²⁶⁸ No anexo I (vide secção B dos anexos à tese) apresenta-se um breve apontamento sobre este tópico de análise, com ilustração das principais vias rodoviárias e ferroviárias na região e no país.

Relativamente à quantidade de mão-de-obra na região, em 42.7% dos casos apresentava-se como “razoável”, e em 33.6% como “má”. Quanto à respetiva qualidade, em 50.9% dos casos foi classificada como “razoável”, percentagem que corresponde ao dobro da opinião “má” (25.5%).

Metade dos inquiridos considerou que a oferta de serviços na sede de concelho era “suficiente” mas 31.8% manifestaram o seu desagrado classificando-a de “insuficiente”. Acerca da proximidade da sede de concelho verifica-se uma percentagem idêntica de respostas (27.3%) a atribuir ora “pouca importância”, ora “muita importância”. Esta percentagem pouco maior é que aquela (26.4%) relativa à importância “razoável”.

Quanto à importância da proximidade geográfica da capital de distrito, 33.6% dos respondentes consideraram “razoavelmente” importante, seguindo-se 22.7% que não lhe atribuíram qualquer importância e de 21.8% que consideraram ser “pouco” importante.

Em resumo, a região parece preencher de modo satisfatório os atributos aferidos já que a classificação intermédia (“razoável”/“suficiente”) é a que apresenta maior frequência relativa (simples), em geral bem acima da registada pela categoria ordinal imediatamente superior. Note-se, porém, que relativamente à proximidade geográfica dos centros urbanos hierarquicamente mais importantes, se a capital de distrito é objeto de uma avaliação moderadamente positiva (atendendo à respetiva moda) o mesmo já não se poderá afirmar com segurança quanto às sedes de concelho já que para estas existem duas modas com leituras opostas (“pouca importância” e “muita importância”).

Estes resultados permitem concluir, então, que a possibilidade de a capital de distrito representar uma fonte excepcional de ativos intangíveis conforme foi equacionado no subcapítulo 5.1 – mimetizando uma pequena “metrópole” na área do Vale do Tejo – tem relativa aderência à realidade, tal como ela é percecionada pelos agentes inquiridos. Tal poderá ficar a dever-se às especificidades das empresas da fileira agroalimentar, nomeadamente no que toca aos respetivos atributos institucionais (secção 7.2.4).

7.2.4 Balanço das questões sobre fatores exógenos à fileira: atributos institucionais.

Tendo por referência as Tabelas XIII-3 e XIII-4 para efeitos das variáveis de observação fixadas para os diversos fatores nelas elencados foi possível constatar o seguinte.

Em matéria de *colaboração das instituições financeiras* (A215 e A225), 62.7% das empresas recorreram a crédito para financiar a inovação de produto e/ou de processo – Tabela XX-10. Questionadas acerca da respetiva regularidade, foi possível constatar que 24.5% das empresas recorreram “por vezes” a tal financiamento, seguidas de 20.0% que assumem tê-lo feito “sempre” e de 19.1% que “nunca” o solicitaram.

No que concerne à *atuação da Administração Pública* (A224), de acordo com a mesma tabela verifica-se que 62.7% dos respondentes tinham conhecimento de planos operacionais/regionais de apoio à atividade da sua empresa. No capítulo da *atuação do governo local* (A214) destaca-se a organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais (52.7%).

Considerando globalmente as medidas aplicadas pelas entidades públicas julgadas como “favoráveis” ao negócio da empresa (A214 e A224), merecem particular destaque (por ordem decrescente de frequência relativa) as seguidamente enunciadas:

- Formação profissional (54.5%);
- Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais (52.7%);
- Redução de burocracia (49.1%);
- Promoção dos produtos da região no exterior (48.2%);
- Financiamento direto (subsídios) às atividades e modalidades da inovação (39.1%).

Com menores percentagens de seleção, destacam-se as opções em matéria de política fiscal e monetária (8.2%); o funcionamento transparente e eficaz da justiça (12.7%) e o apoio logístico (15.5%).

Quanto às entidades que reúnem uma opinião maioritariamente favorável ao nível das *parcerias com agentes empresariais e institucionais da fileira agroalimentar* (A213 e A223), na aceção de parceiro(s) esclarecida no próprio questionário (anexo XIV)²⁶⁹, as percentagens mais elevadas de respostas afirmativas são as seguintes (Tabela XX-11):

- Instituições financeiras (72.7%);
- PME enquanto fornecedoras e clientes (70.9%, em ambas as situações),
- Organizações de produtores e cooperativas agrícolas (70.9%);
- Grandes empresas privadas clientes (59.1%);
- Associações empresariais (59,0%);

²⁶⁹ Citando o próprio questionário (p.9): “Poderão ser entidades com quem a sua empresa não tenha celebrado acordos ou contratos mas considerar como parceiros na medida em que desenvolvam acções manifestamente favoráveis ao sucesso do vosso negócio”.

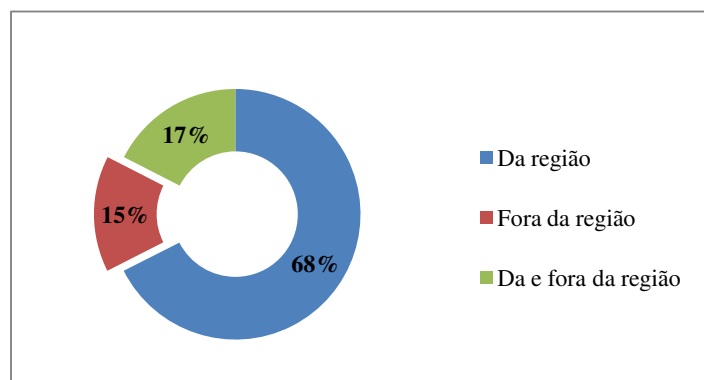
- Grandes empresas privadas fornecedoras (53.6%).

A avaliação desfavorável nesta matéria (por ordem decrescente de percentagem de respostas maioritariamente negativas) é dirigida às seguintes entidades:

- Grandes empresas públicas clientes (75.5%) e fornecedoras (68.2%);
- Autarquias locais (61.8%);
- Empresas em início de atividade fornecedoras (55.5%) e clientes (54.5%);
- Universidades e institutos politécnicos (54.5%);
- Laboratórios e instituições públicas de I&D (54.5%);
- Centros de formação profissional (53.6%);
- Laboratórios e instituições privadas de I&D (51.8%).

Em matéria de localização (sede social, filial ou estabelecimento na região) dos parceiros maioritariamente reconhecidos observa-se uma percentagem bem destacada de instituições financeiras tidas como parceiras com estabelecimento exclusivamente na região (68% entre as 80 respostas favoráveis obtidas junto da população inquirida), muito acima dos casos em que são identificadas como estando fora da região não obstante serem parceiros (15%) e daqueles em que são reconhecidas como parceiros com localização mista (17%) – Figura 7.2.

Figura 7-2: Repartição territorial dos agentes reconhecidos maioritariamente como parceiros das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo: as instituições financeiras.



Fonte: Tabela XX-11.

No caso das PME, enquanto clientes cerca de um quarto são da região (24.5%), sendo que a percentagem mais elevada (37.3%) se refere aos casos em que este tipo de parceiros poderão pertencer quer à região, quer ao exterior; e a mais baixa cabe àquelas que estão fora da região (9.1%). Estas posições relativas repetem-se na situação das PME enquanto fornecedoras, com percentagens muito semelhantes (22.7%, 36.4% e 11.8%, seguindo a mesma sequência atrás).

Certamente por via do seu vínculo territorial (de resto, plasmado nos respetivos estatutos) as organizações de produtores e as cooperativas da região representam junto dos inquiridos a

percentagem mais elevada (42.7%), cenário também verificado para as associações empresariais ainda que em menor grau (33.6%). Nas Figuras 7-3 e 7-4 exibem-se as percentagens reportadas ao total das respostas favoráveis nestas categorias de agentes.

Figura 7-3: Repartição territorial dos agentes reconhecidos maioritariamente como parceiros das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo: as organizações de produtores e cooperativas agrícolas (incluindo adegas cooperativas).

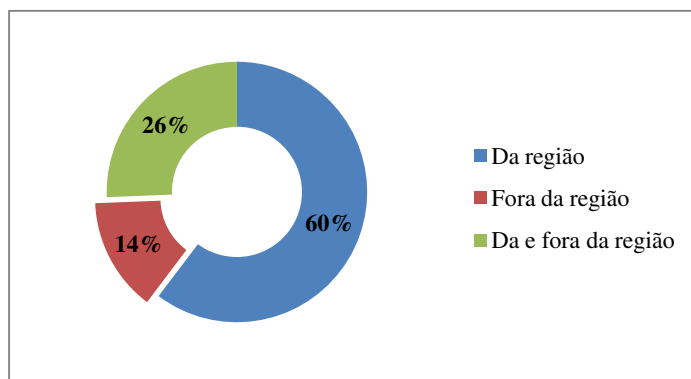
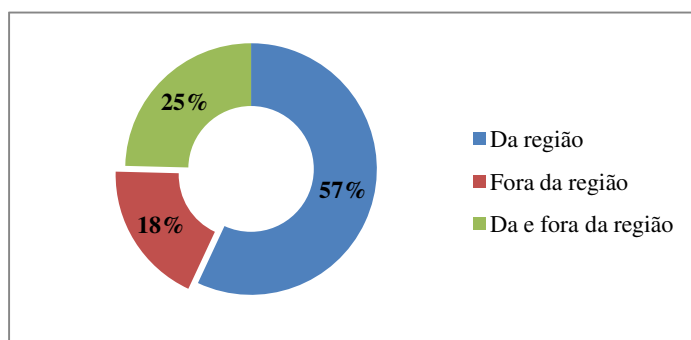


Figura 7-4: Repartição territorial dos agentes reconhecidos maioritariamente como parceiros das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo: as associações empresariais.



Fonte: Tabela XX-11.

Para as grandes empresas privadas, os resultados apurados revelam que o facto de pertencerem exclusivamente à região só conta para 12.7% dos inquiridos sendo clientes e 13.6% tratando-se de fornecedores (as percentagens mais baixas dentro do leque de opções de resposta para cada uma das situações).

A maior percentagem, entre as fornecedoras, cabe às empresas situadas fora do território de interesse com uns escassos 3,6 pontos percentuais acima da percentagem dos inquiridos que indicam ambas as localizações (21.8% que compara com 18.2%). No caso das clientes nota-se a predominância da localização mista (dentro e fora da região) com 27.3%, seguindo-se a mais de 8 pontos de distância a localização externa à região.

Numa primeira leitura os dados recolhidos sugerem que a região em causa se revela como território apto para o acolhimento das categorias de parceiros com maior importância no sucesso dos negócios das empresas inseridas na fileira agroalimentar e com sede na região. Todavia, em algumas delas (como as PME e as grandes empresas privadas clientes) releva, sobretudo, o facto de a sua localização ser repartida entre a região e o exterior. O exterior só se manifesta mais determinante (mas de forma pouco destacada) no caso das grandes empresas privadas fornecedoras.

Quanto às categorias de entidades minoritariamente apontadas como parceiros, importa analisar o peso que a região possa ter entre as respostas favoráveis à atuação daquelas. Verifica-se, assim, que o Vale do Tejo sobressai como localização exclusiva no caso dos centros de formação profissional (31.8%), das autarquias locais (30.9%) e das universidades e politécnicos (20.9%). Note-se que na região do Vale do Tejo não existem universidades, pelo que no presente grupo modal se deduz que em causa estarão os Institutos Politécnicos de Santarém e de Tomar.

Relativamente à *base científica e tecnológica* (A211 e A221), aferida conforme exposto na Tabela XIII-3, para além do que já foi mencionado relativamente ao facto de uma maioria significativa de respondentes não encarar as instituições ligadas ao sistema científico e tecnológico e ao sistema educativo como parceiras (54.5%), deve-se notar que apenas 20.0% dos inquiridos reconheceram como benéficos para as suas empresas os estudos realizados por estas entidades.

Consultando a Tabela XX-12 pode verificar-se que em 47.3% dos casos das empresas cujos empregados possuem habilitações em cursos superiores ou de formação profissional menos de metade destes frequentou escolas da região; e numa percentagem ligeiramente inferior (46.3%) observa-se que metade ou mais efetivamente fê-lo. Relativamente ao *mercado local de trabalho* (A216), para 40.9% dos responsáveis inquiridos era provável que a empresa contratasse, se necessário, quadros superiores residentes na região, uma posição mediana face à distribuição observada das respostas registadas. O mesmo se verifica para 42.7% no que concerne à contratação de técnicos qualificados residentes na região.

A larga maioria dos responsáveis (65.5%) referiu que, nos últimos 5 anos, a sua empresa foi contactada por estabelecimentos de ensino ou de formação profissional da região para oferta de estágios, notando-se pela expressão muito discreta das restantes opções (patrocínio e/ou

reestruturação de cursos) a necessidade de reforço da “aprendizagem institucional” (Kirat e Lung, 1999) por via da intensificação da cooperação intencional para a qualificação dos recursos humanos (o mesmo é dizer, da proximidade organizacional no quadro concetual da Escola Francesa da Proximidade²⁷⁰), de modo a que seja reforçado o investimento em atividades de inovação nas empresas – nomeadamente em I&D, face ao balanço descrito na subsecção 7.2.2.5.

Quanto aos canais de recrutamento, o mercado revela-se muito permeável a laços informais porquanto a publicidade de ofertas de emprego (nos centros de emprego do Instituto de Emprego e Formação Profissional, nos jornais da região ou mesmo pela internet) cede claramente à primazia da confiança inspirada na experiência profissional credenciada quer por referências de pessoas da confiança pessoal dos empresários e diretores de recursos humanos, quer pelo facto de serem bem conhecidos no meio profissional (quando não familiares, ou pessoas que se conhecem de há longa data e frequentam os mesmos círculos sociais). Na subsecção seguinte será retomado este assunto a respeito da importância do capital social/relacional.

7.2.5 Balanço das questões sobre fatores endógenos à fileira: atributos externos à empresa.

Tendo por referência a Tabela XIII-5, das questões alusivas às variáveis de observação para os diversos fatores nela elencados foi possível obter a informação estatística reunida nas Tabelas XX-13 e XX-14.

No que concerne à concorrência que a empresa enfrenta no seu ramo de atividade – aferida pelo *grau de concorrência intrassetorial* (B111) - verifica-se que 43.6% dos respondentes consideraram-na “elevada”, seguidos de 32.7% que a avaliaram como “muito elevada”. No entanto, mais de metade (50.9%) negou que essa concorrência fosse “mais forte” na região do que noutras do território nacional.

Existe, assim, uma opinião generalizada de que as empresas da fileira estão seriamente expostas à concorrência (76.3% das respostas dirigidas às categorias “elevada” e “muito elevada”), sendo em larga medida extrarregional pois que para 42.7% dos responsáveis das empresas analisadas a concorrência que se faz sentir dentro da região não é relevante para os

²⁷⁰ Vide secção 2.3.1, para consulta.

negócios da sua empresa – apesar de uma percentagem um pouco menor (38.2%) admitir que se sente prejudicada com a mesma.

Analisando os principais traços identificativos daquelas unidades inquiridas que se sentem prejudicadas, o balanço é o seguinte:

- a) Perto de metade dessa subamostra são produtores (45.2%), seguidos das organizações de produtores (26.2%);
- b) Quanto à dimensão das empresas, a subamostra reparte-se da seguinte forma: microempresas – 59.5%, pequenas empresas – 35.7%, médias empresas – 4.8%, grandes empresas – 2.4%;
- c) Apenas duas das 42 empresas em questão (4.8%) têm sede na Lezíria do Tejo;
- d) Dividindo estas percentagens pelas correspondentes na amostra observada (Tabela XX-2) percebe-se que entre as mais sensíveis estão as adegas cooperativas e as cooperativas agrícolas (rácios de 2.09 e de 1.56, respetivamente).

Esse ambiente de competição e de rivalidade na terminologia Porteriana (cf. secção 4.3.1) revela-se ser contrabalançado em matéria de *capital social/relacional* (B12) por uma cultura organizacional de laços duradouros de cooperação/solidariedade com parceiros de negócio, facto admitido pela quase unanimidade dos respondentes (cerca de 96%), preferencialmente localizados na região (51.8%) – Tabela XX-14.

Outro indicador que reforça a relevância deste fator é o facto de o recrutamento de profissionais assentarem em relações não mercantis (Storper, 1997²⁷¹; Torre e Gilly, 2000²⁷²). A demonstrá-lo está o facto de os canais usados com maior frequência no recrutamento de pessoal serem a abordagem direta de pessoas conhecidas dotadas de experiência profissional (78.2%) e a informação transmitida por terceiros (47.3%) – Tabela XX-12. O recurso ao canal formal (os centros de emprego) aparece apenas em terceiro lugar, registando-se em 35.5% dos casos.

Os anúncios nos jornais, segundo a mesma tabela, não têm expressão que se compare a qualquer um dos 3 canais de recrutamento referidos apesar de a imprensa regional poder servir de veículo tanto de comunicação institucional (nomeadamente da Agrotejo - União Agrícola do Norte do Vale do Tejo, CRL; da Comissão Vitivinícola da Região do Tejo, da

²⁷¹ Abordado na secção 2.1.3.

²⁷² Abordado na secção 3.1.2.

Direção Regional de Agricultura e Pescas de Lisboa e Vale do Tejo e da reputada Associação Empresarial da Região de Santarém/Nersant), como de promoção por centros e escolas de formação profissional de cursos em áreas técnicas supostamente vocacionadas para estas empresas.

Note-se que títulos da imprensa regional como o *Correio do Ribatejo*, *O Ribatejo* ou *O Mirante* são vulgarmente objeto de distribuição por assinatura junto de vários estabelecimentos comerciais e nas sedes das associações empresariais da região, reunindo entre os seus colaboradores ilustres personalidades ligadas aos círculos político, cultural e empresarial da região e do país; retratando e refletindo sobre o quotidiano das comunidades locais. Deste modo, a imprensa regional atua como um importante veículo de aprofundamento da “governança territorial” (Souza Santos, 2001; Henriques, 2007; Torre, 2000) e do desenvolvimento (regional) na sua dimensão sociocultural (OCDE, 2008a)²⁷³.

Considerando a frequência de contactos com diversos tipos de atores (empresariais e institucionais) para a troca de informação estratégica, a discussão de problemas comuns ou o desenvolvimento de parcerias em ordem a inovar (Scott, 1996)²⁷⁴ coligiram-se os dados exibidos na Tabela XX-14. Procurou-se, pois, avaliar a importância da *interação* (B13) para dinamizar a inovação nas suas diversas vertentes conforme os respetivos itens definidos na Tabela XIII-5.

Assim, na maioria das empresas analisadas (56.4%) verifica-se terem existido contactos intencionais com empresas do mesmo ramo com regularidade, no mínimo, trimestral – tendo por referência, em matéria de construto, a interpretação lata de Torre e Gilly (2000)²⁷⁵.

No caso das universidades e dos institutos politécnicos, 60.9% dos inquiridos nega pura e simplesmente a existência de tais contactos; o que se conjuga logicamente com o facto de 54.5% dos respondentes ter negado o estatuto de “parceiro de negócio” na apreciação destas instituições (Tabela XX-11). O cenário não difere substancialmente quanto aos centros tecnológicos (68.2%), apesar de as instituições de I&D serem apreciadas favoravelmente como parceiros por cerca de 41% no caso das entidades públicas e 42% tratando-se das congéneres privadas. No que diz respeito aos centros de formação profissional, o figurino é

²⁷³ Os conceitos de desenvolvimento sustentável e de governança territorial encontram-se expostos na introdução do capítulo 2 e na síntese apresentada no subcapítulo 2.4.

²⁷⁴ Abordado na secção 2.2.2, a respeito de fontes das economias de localização.

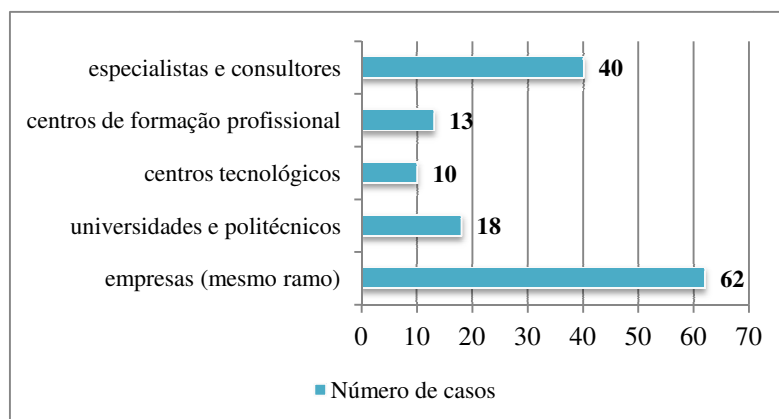
²⁷⁵ Abordado na secção 2.3.1.

praticamente idêntico: 54.5% negam a existência de quaisquer contactos e 29.1% reconhecem-na mas numa periodicidade anual.

Quanto a contactos com especialistas e consultores constata-se a sua existência para uma larga maioria das empresas (67.3%), notando-se uma significativa disparidade na periodicidade porquanto as frequências relativas simples mais elevadas surgem na opção mensal (23.6%) e na anual (20.0%).

Em suma, reunindo o número de casos em que as respostas apontam para contactos no mínimo trimestralmente (Figura 7-5) destacam-se as empresas do mesmo ramo (56,4% do total da amostra, conforme já referido) e os especialistas e consultores (36.4%). Uma clara minoria de empresas demonstra manter contactos intensos com universidades e politécnicos (16.4%), centros tecnológicos (9.1%) e centros de formação profissional (11.8%).

Figura 7-5: Número de empresas com contactos regulares ao longo do ano para resolução de problemas no âmbito dos respetivos negócios, incluindo a inovação, por tipo de parceiro.



Fonte: Tabela XX-14.

Face aos dados estatísticos recolhidos é evidente a fraca interação entre o tecido empresarial e as entidades ligadas ao sistema científico e tecnológico e ao sistema de formação profissional. Neste cenário caberia questionar que medidas poderiam facilitar uma aproximação entre estes atores do desenvolvimento regional, sendo que alguma reflexão nesse sentido será feita nas secções 7.3.5 e 7.3.6.

Sobre a facilidade de negociação com parceiros locais, último indicador considerado para avaliar o fator *interação* (B13), os dados recolhidos serão discutidos na secção 7.2.7. Quanto aos fatores *reserva de conhecimento tácito* (B14) e *empreendedorismo local* (B15) serão objeto de análise na secção 7.2.10, na qual se procederá a um balanço geral relativamente ao conjunto dos fatores apreciados nesta secção.

7.2.6 Balanço das questões sobre fatores endógenos à fileira: atributos específicos à empresa.

Numa região onde os segmentos da produção e da transformação da fileira agroalimentar estão seriamente expostos à concorrência (como se reconheceu na secção anterior) é expectável que as respetivas empresas se preocupem com a *monitorização do mercado* (B21). Ora, considerando os respetivos itens (Tabela XIII-6) esse é o cenário que se vem a confirmar em 70.9% dos casos (Tabela XX-15).

Procurando identificar se existe algum tipo de participação em redes de conhecimento e de inovação (B22) e que canais de transferência de conhecimento é que as empresas privilegiaram os dados recolhidos revelam que apenas 20 empresas (18.2%) fazem parte de redes formais de inovação encontrando-se 12 delas (10.9%) associadas ao “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”. O retrato estatístico da respetiva sub-amostra encontra-se na Tabela XX-16 – elaborada nos mesmos moldes da Tabela XX-2.

Quanto a fontes de informação que facilitem a inovação nas empresas da fileira importa sublinhar a importância dos fornecedores (90.9%), os clientes (81.8%), as feiras, encontros e conferências (75.5%), a comunicação social (50.9%) e a consultoria externa (33.6%). Os produtos novos ou melhorados (60.9%) e a qualidade dos materiais (45.5%) são as áreas de inovação que delas colhem maiores benefícios. Apesar da formação dos colaboradores ser reconhecida enquanto fonte de informação apenas por 27.3% das empresas, a formação externa dos colaboradores (Tabela XX-17) sucedeu em 62 casos da amostra (56.3%), ainda que com uma periodicidade predominantemente anual (40.9%).

Ao nível da *dotação em capital humano* (B23)²⁷⁶, os dados exibidos na Tabela XX-17 dão conta que a periodicidade da formação interna é predominantemente anual (40.0%). A ausência de formação interna (e externa) revela-se em apenas 14 casos (o número de inquiridos que admitiu que “não há formação, dentro ou fora da empresa”). Para estas empresas é possível traçar o seguinte perfil:

- Tratam-se, em larga maioria, de produtores (85.7%);
- Aproximadamente dois terços são microempresas e o restante são pequenas empresas;
- Cerca de 71% possuem como mercados geográficos de venda outros que não exclusivamente a região de estabelecimento;
- Perto de 21% estão posicionadas em mercados externos.

²⁷⁶ Vide subcapítulos 2.1 e 2.2, para efeitos de enquadramento teórico.

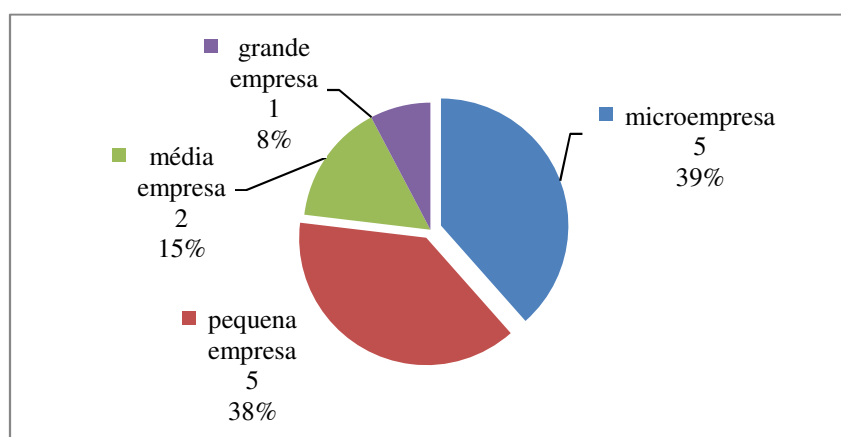
O facto de estas empresas não se encontrarem exclusivamente dependentes do mercado local ou regional sugere que a formação não parece ser crucial para o sucesso do seu negócio, facto que é coerente com a fraca expressão que as entidades formadoras assumem ao nível da seleção dos parceiros de negócio entre esta categoria. Deste cenário decorre que se questione, afinal, qual a eficácia do sistema de formação profissional na região para efeitos da capacitação empresarial ao nível da transferência de conhecimento em ordem a inovar (Powell e Grodal, 2005)²⁷⁷ e, bem assim, reagirem melhor face à existência de uma forte concorrência no mercado.

Retomando a leitura dos dados para o conjunto das unidades inquiridas, em 34.5% dos casos a formação interna é assegurada na maioria das vezes por quadros da própria empresa. Perto de 12% assumem, inclusive, que é sempre dada por pessoas nessa condição. Na maior parte das empresas (70.9%) a proporção de empregados habilitada com curso superior ou de formação profissional era inferior a metade.

A maioria das empresas (63.6%) subscrevia algum jornal ou publicação científica, sendo que 39.1% tinham duas ou mais subscrições e 24.5% tinham, apenas, uma subscrição.

Em jeito de balanço, para se perceber afinal se as médias e grandes empresas apostarão mais na sua capacitação em matéria de capital humano, da ordenação das respostas recolhidas tendo como critério a variável em causa (B23) é possível verificar que entre as 13 empresas com desempenho “excelente” estas duas categorias representam juntas 23.1% (Figura 7-6).

Figura 7-6: Repartição do número de unidades observadas com desempenho excelente na valorização do ‘stock’ de capital humano.



Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito.

²⁷⁷ Confira secção 2.1.2, para rever a posição dos autores.

Considerando que na amostra inquirida o seu peso conjunto é de 13.6% (Tabela XX-2), por analogia ao quociente de localização (empregue no subcapítulo 5.3) deduz-se, então, que *o ‘stock’ de capital humano se tende a concentrar nas médias e grandes empresas pois são elas quem mais intensivamente promove a sua valorização ao nível da excelência.*

Com base na *internacionalização* (B24), variável deduzida a partir das respostas à questão 1.2 da Parte I do questionário (anexo XIV) conforme a metodologia esclarecida no subcapítulo 6.7, os dados recolhidos permitem obter um retrato do perfil das empresas que marcam presença nos mercados externos.

Deste modo, truncando a amostra inquirida tendo como critério um valor não nulo para aquela variável e selecionando a informação recolhida acerca dos atributos de interesse relativos às unidades inquiridas (*antiguidade, dimensão em número de trabalhadores, categoria na fileira agroalimentar e localização da sede/domicílio fiscal*) constrói-se a Tabela XX-18. Da observação dos dados torna-se evidente que as 47 empresas exportadoras se posicionam na sua esmagadora maioria (85.1%) em um ou dois grandes mercados (de acordo com os blocos geográficos atendidos para efeitos da construção da variável ‘internacionalização’) - União Europeia e PALOP, fundamentalmente.

Quando comparadas com as empresas exclusivamente orientadas para o mercado português (para as quais a variável “internacionalização” assume o valor nulo), nota-se uma maior antiguidade nas empresas internacionalizadas por comparação da média (mais 9 anos), e da mediana (mais 6 anos); cf. Tabela XX-19.

No intuito de se analisar categoricamente a ‘propensão para a internacionalização’ – complementarmente à análise qualitativa espelhada no subcapítulo 5.5 - recorre-se a um indicador decalcado do quociente de localização - vide subcapítulo 5.3, equação (5.2) - de leitura análoga, a designar como *quociente de internacionalização (QI)*:

$$QI = \frac{\left(\frac{n^{\circ} \text{ unidades inquiridas na categoria } i \text{ com internacionalização}}{n^{\circ} \text{ total de unidades inquiridas com internacionalização}} \right)}{\left(\frac{n^{\circ} \text{ unidades inquiridas na categoria } i}{n^{\circ} \text{ unidades inquiridas}} \right)} \quad (7.1)$$

O modo de leitura é o seguinte: se *QI* for inferior a 1 tal sugere uma fraca propensão das unidades afetas à respetiva categoria para se internacionalizarem em busca de mercados de venda (no limite pautar-se-á por uma total ausência, caso seja nulo). Ou seja, o peso que a categoria *i* terá no conjunto das empresas que exportam (presença em, pelo menos, um dos

mercados externos tipificados na Parte I do questionário) será menor do que o registado no conjunto da amostra inquirida. Inversamente, quanto mais o indicador em questão superar o valor unitário maior será a orientação exportadora da categoria sob análise. A propensão neutra equivale estatisticamente a assumir que o peso da categoria na subamostra é o mesmo que na amostra principal. Trata-se de assumir, por comparação com as outras categorias, que a variável “internacionalização” não afeta o peso relativo da categoria em causa, mantendo assim o seu valor “normal” (i.e. ao nível da amostra principal).

Quanto às fontes de dados, os valores relativos ao numerador provêm da Tabela XX-18 e os do denominador encontram-se na Tabela XX-2, nas respetivas colunas de percentagem.

Por categoria de agente na fileira agroalimentar (Tabela 7-2) destaca-se a fraca propensão para a internacionalização dos produtores e respetivas organizações (0.86 e 0.88, respetivamente). Por contraste, é de assinalar uma propensão muito forte para a internacionalização no caso das adegas cooperativas e nas empresas agroalimentares.

Tabela 7-2: Propensão para a internacionalização, por categoria da fileira agroalimentar (segmentos da produção, transformação e distribuição).

<i>Categoria</i>	<i>Valor do QI</i>	<i>Propensão para a internacionalização</i>
Produtor	0.86	-
Organização de produtores	0.88	-
Agroindústria	1.38	+
Agroalimentar	1.78	++
Cooperativa agrícola	0.96	-/+
Adega cooperativa	1.89	++

Legenda: 0 nula; -- muito fraca; - fraca; -/+ neutra; + forte; ++ muito forte.²⁷⁸

Quanto às restantes categorias verifica-se que quanto mais próximas do mercado final de consumo (conforme o esquema exibido na Figura A-1) maior é a propensão para a internacionalização: as organizações de produtores evidenciam uma propensão fraca, as cooperativas agrícolas estão numa posição neutra, seguindo-se as agroindústrias (com uma propensão forte) e as agroalimentares (propensão muito forte). Tal facto é coerente com as considerações tecidas no capítulo 5 relativamente ao objeto de cada tipo de categoria na fileira

²⁷⁸ O símbolo “+” significa que a categoria em causa assume um peso relativo nas empresas exportadoras superior em menos de 50% ao que possui na amostra principal ($1 < QI < 1.5$); “++” refere-se ao caso em que o desvio supere em pelo menos 50% o valor “neutro” ($QI \geq 1.5$). Em contrapartida, quando $0.5 \leq QI < 1$ tratar-se-á de uma propensão fraca (“-“); e muito fraca (“--“) se $QI < 0.5$. O “0” será empregue nas categorias que não tenham qualquer representante em mercados externos ($QI = 0$).

agroalimentar e aos seus principais parceiros diretos (nomeadamente no que concerne aos fluxos a montante e a jusante).

Considerando o número de trabalhadores, os dados contidos nas Tabelas XX-18 e XX-19 revelam que as empresas exportadoras empregaram um número de trabalhadores efetivos francamente superior comparativamente com aquelas exclusivamente inseridas no mercado português (3082 versus 654), apesar de serem em menor número (47 versus 63). Torna-se, assim, evidente que no período em que o estudo se realizou existia uma clara preponderância destas empresas na sustentação do emprego na fileira ancorada no Vale do Tejo, facto reforçado pela enorme disparidade de valores das estatísticas descritivas: empregam, em média, 6 vezes mais trabalhadores e o triplo atendendo ao valor mediano.

Esta tendência para um maior volume de emprego ao nível das empresas exportadoras suscita a seguinte questão: *serão as microempresas menos propensas à internacionalização?*

De acordo com o respetivo *QI* (0.52) existe um forte indício de que assim seja; embora uma minoria delas esteja efetivamente (bem) posicionada nos mercados externos. Aliás, são notórios os exemplos de empresários em nome individual que exportam para a União Europeia e outros destinos - nomeadamente Angola (PALOP), conforme informação adicional fornecida no preenchimento do questionário (secção 1.2; “mercados que queira especificar”) – incluído no anexo XIV.

De seguida, surge a necessidade de saber: *qual a composição das microempresas por categoria de agente na fileira das microempresas?*

A resposta encontra-se ilustrada na Figura 7-7 para um total de 54 unidades na amostra principal.

Caso se utilize como filtro a categoria “produtor”, e em seguida se ordene as empresas dessa categoria por número de trabalhadores obtêm-se os valores mencionados na Figura 7-8.

A leitura conjunta da informação ilustrada em ambas as figuras é a seguinte: a microempresa traduz a dimensão mais frequente entre os produtores inquiridos (54.8% dos casos), devendo-se acrescentar que o número mais elevado era (à data do estudo) de 136 trabalhadores; entre as microempresas inquiridas efetivamente a maioria dos casos correspondia a produtores (63.0%). Ambos os factos sugerem, então, a existência de uma propensão para a internacionalização mais baixa quanto menor for a dimensão da empresa contribuindo para

esta relação o forte vínculo dos produtores às organizações de produtores e às agroindústrias enquanto parceiros de negócio (recordem-se as ilações extraídas na secção 7.2.4).

Figura 7-7: Composição das microempresas por categoria na fileira agroalimentar.

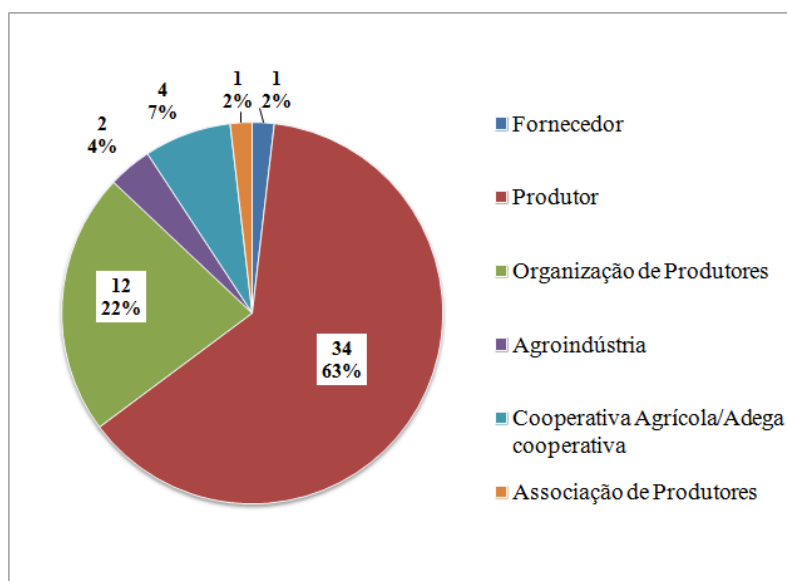
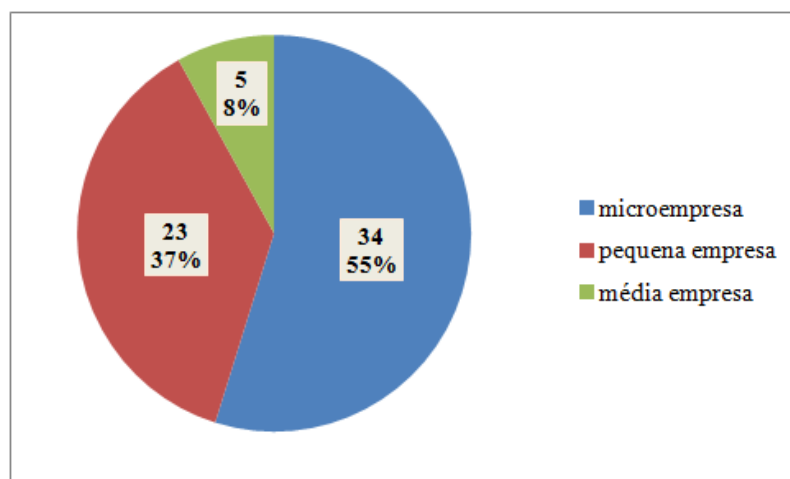


Figura 7-8: Caracterização dos produtores por dimensão (nº de trabalhadores, ano de 2010).



Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito.

No caso dos viticultores, o elo de ligação aos mercados externos serão as adegas cooperativas regionais, responsáveis pela atividade industrial vinícola e comercialização (incluindo a exportação). Já em relação às empresas vitivinícolas (tendo-se recolhido uma amostra de 12 casos) verifica-se a inexistência de dependência regional e em 2 casos apenas (microempresas) é que se verifica ausência de internacionalização – facto que deve ser relacionado com as estratégias autónomas de marketing reveladas no subcapítulo 5.5, conferindo à sub-fileira do vinho algumas particularidades interessantes a abordar em trabalhos futuros de investigação.

Os concelhos nos quais se deteta uma maior propensão para a internacionalização (em abono da hipótese de existência no Vale do Tejo de vários ‘clusters’ setoriais interdependentes, numa perspetiva Porteriana conforme se deu conta no subcapítulo 5.6), aplicando aquele indicador às unidades com sede no seu território, são de notar por ordem decrescente (Tabela 7-3): Azambuja, Abrantes, Ferreira do Zêzere, Golegã, Tomar e Almeirim ($QI \geq 1.5$).

Tabela 7-3: Propensão por concelho (enquanto sede ou domicílio fiscal) para a internacionalização das empresas da fileira agroalimentar.

<i>Concelho de sede</i>	<i>Valor do QI</i>	<i>Propensão para a internacionalização</i>
Abrantes	1.78	++
Almeirim	1.51	++
Alpiarça	1.16	+
Azambuja	2.39	++
Benavente	0.93	-
Cartaxo	0.59	-
Chamusca	0.78	-
Coruche	0.00	0
Ferreira do Zêzere	1.59	++
Golegã	1.59	++
Rio Maior	0.59	-
Salvaterra de Magos	0.93	-
Santarém	0.61	-
Tomar	1.59	++
Torres Novas	1.19	+
Lezíria do Tejo	0.92	-
Médio Tejo	1.50	++

Legenda: 0 nula; -- muito fraca; - fraca; +/- normal; + forte; ++ muito forte.

Para este “melhor” desempenho concelhio entre as 47 empresas exportadoras inquiridas contribuem os seguintes factos:

- i)* O concelho da Azambuja acolhe duas unidades que embora sendo microempresas, dedicam-se a atividades agrícolas e à produção e exportação de vinho para a Europa (UE/EFTA) e PALOP (Angola) – níveis 1 e 2 de internacionalização;
- ii)* Em Abrantes, além de uma microempresa exportadora (vitivinicultor) - que tem a UE/EFTA e o Brasil como mercados de venda) encontram-se duas agroindústrias (produção de azeite) com nível 1 (UE/EFTA) e 2 (UE/EFTA e PALOP), de pequena dimensão no primeiro caso, e de média dimensão no segundo caso;
- iii)* Ferreira do Zêzere destaca-se com duas médias empresas, uma produtora e uma agro-indústria, de nível 1 (UE/EFTA e PALOP, respetivamente);

- iv) A Golegã distingue-se pela presença de uma microempresa produtora (agrícola) e de uma unidade agroalimentar (de média dimensão), respetivamente com níveis 1 (UE/EFTA) e 2 (UE/EFTA e PALOP);
- v) Tomar acolhe duas empresas vitivinícolas: uma microempresa, de nível 1 (Venezuela) e uma pequena empresa, nível 2 (UE/EFTA e PALOP);
- vi) No caso de Almeirim, trata-se do concelho dotado da maior diversidade de empresas exportadoras (produtores, organizações de produtores, cooperativas agrícolas/adegas cooperativas e agro-indústria), num total de 11 empresas (de micro a grande dimensão), voltadas para a exportação (das culturas hortofrutícolas à produção de azeite e vinho), com níveis de internacionalização que chegam ao máximo observado da escala definida (algumas delas descritas com algum pormenor na Tabela XXI-1, sob anonimização).

Apesar de as empresas sedeadas no Médio Tejo revelarem um forte pendor para a internacionalização, repare-se que são apenas 9 no conjunto das 47 empresas presentes em mercados externos (19.1%), cabendo à Lezíria do Tejo um peso de 80.5%. Logo, deve haver alguma cautela na leitura deste indicador. Aliás, recolheram-se elementos informativos que revelam o facto de ser vulgar o abastecimento das indústrias de azeite sedeadas no concelho de Abrantes com matéria-prima proveniente da Lezíria do Tejo (recorde-se a entrevista a um olivicultor de Santarém, referida no subcapítulo 5.5). Outro problema de natureza técnica que está inerente ao indicador prende-se com a falta de heterogeneidade em termos do atributo em questão (internacionalização) entre as unidades de análise consideradas: no caso do concelho da Azambuja foram selecionadas apenas duas empresas para a amostra principal, sendo que ambas por coincidência são vitivinicultores inseridos nos mercados externos (o problema da homogeneidade); logo o seu peso numa subamostra mais reduzida faz empolar o valor do mesmo. A observação de mais casos teria como consequência muito provável uma menor homogeneidade, corrigindo em baixa o valor de 2.39.

A Tabela 7-4, baseada na contagem de casos, permite repartir as empresas exportadoras observadas por concelho de sede e nível de internacionalização, sendo de destacar dois aspetos principais:

- Os concelhos de Almeirim, Alpiarça e Cartaxo acolhem as empresas presentes em, pelo menos, três mercados intercontinentais (o limiar mínimo para se admitir a globalização dos negócios das empresas, no plano empírico);
- As empresas exportadoras inquiridas posicionam-se, na maioria dos casos, em 1 ou dois mercados - predominantemente a Europa (43 casos) e os PALOP (24 casos).

Tabela 7-4: Repartição das empresas exportadoras por concelho e por nível de internacionalização.

<i>Concelho</i>	<i>Níveis de internacionalização</i>					Total
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	
Abrantes	1	2				3
Almeirim	5	3	2		1	11
Alpiarça	3			2		5
Azambuja	1	1				2
Benavente	1	3				4
Cartaxo			1		1	2
Chamusca	1					1
Ferreira do Zêzere	2					2
Golegã	1	1				2
Rio Maior	1	1				2
Salvaterra de Magos	2	2				4
Santarém	4	1				5
Tomar	1	1				2
Torres Novas		2				2
Total Geral	23	17	3	2	2	47

Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito.

Uma última análise (secção 7.3.3) em torno desta subamostra será especificamente dirigida aos 7 casos associados aos níveis 3, 4 e 5 de internacionalização.

7.2.7 Balanço das questões sobre capacidades e aptidões de agentes empresariais, associativos e institucionais.

Relativamente ao perfil da região quanto à sua capacidade de atração do investimento na produção e transformação estabeleceram-se 4 critérios (Tabela 7-5) em sintonia com os propósitos da investigação e as especificidades das atividades económicas envolvidas.

Tabela 7-5: Critérios de avaliação do Vale do Tejo na atratividade do investimento em produção e transformação.

Critério	Significado
Espírito de iniciativa empresarial	Trata-se da existência, ou não, de uma massa de produtores/agricultores capaz de proporcionar à indústria matéria-prima em quantidade e qualidade adequadas (tal como em termos de produto final para a distribuição), face às exigências do mercado.
Proatividade das entidades públicas	Resume o julgamento do inquirido face ao papel das autarquias locais e outras entidades públicas (incluindo a administração central) no suporte ao desenvolvimento da atividade empresarial neste setor: desde facilitar as infraestruturas coletivas (ex. as ETAR, rede elétrica, viadutos, etc.) a promover os instrumentos públicos de apoio ao investimento privado, incluindo informação acerca dos fundos da União Europeia para o setor.
Facilidade de negociação com parceiros locais	Refere-se à capacidade de se alcançarem acordos no seio das organizações de produtores/cooperativas de agricultores, assim como entre estas e a agro-indústria e/ou agroalimentar.
Base local de Saber-Fazer	Refere-se à existência, ou não, de pessoal dotado de conhecimentos práticos úteis ao exercício da atividade agrícola e agroindustrial; incluindo, por ex., a disponibilidade de engenheiros agrónomos.

Segundo os dados colhidos (Tabela XX-20), na dimensão *espírito de iniciativa empresarial* (B15), aferida com base nos elementos fornecidos na Tabela XIII-5, o perfil da região foi classificado por 45.5% dos respondentes como “razoavelmente atrativo”, seguindo-se cerca de 26% que o classificaram como “pouco atrativo”. As opiniões extremas, “nada atrativo” e “totalmente atrativo”, apresentam percentagens de escolha muito semelhante (3.6% e 2.7%) mas muito baixas o que contribui para uma opinião generalizadamente moderada por parte dos agentes empresariais.

Ao nível da *proatividade das entidades públicas* – numa aproximação ao conceito de espessura institucional (Amin e Thrift, 1994), exposto na secção 2.2.4 – a região foi maioritariamente considerada “pouco atrativa” (50.9%), mais de 20 pontos de diferença face à opinião “razoavelmente atrativa” (30.0%). Reunindo as categorias “nada atrativo” e “pouco atrativo” o conjunto de opiniões com uma conotação desfavorável representa 68.2% no conjunto das 110 respostas recolhidas, sendo notável a ausência de não respostas.

No que toca à *facilidade de negociação com parceiros locais* existem 60% de respostas a favor de um perfil regional “razoavelmente atrativo”. Agregando esta categoria às de ordem superior (“muito atrativo” e “totalmente atrativo”) constata-se que 70% dos inquiridos fazem uma leitura positiva, ou mesmo muito positiva. Na composição destes parceiros locais inclui-se genericamente o tecido empresarial (secção 7.2.4), que dá expressão ao complexo agroalimentar territorializado (descrito em pormenor no capítulo 5).

Quanto ao último critério, *base local de saber-fazer*, estabelecido como ‘proxy’ da reserva local de conhecimento tácito (B14, Tabela XIII-5) – elemento teórico intrínseco às economias de distrito (Amin e Thrift, 1992; Camagni, 1995a - contribuições abordadas nas secções 2.1.2 e 2.2.3), presentes nos sistemas locais de produção agroalimentar (Courlet, 2002) ou “distritos agrícolas” (Torre, 2000; Rallet e Torre, 2004) – cabe notar uma avaliação que não destoa das anteriores (excetuando a proatividade das entidades públicas); de modo que 50.0% avaliam o perfil da região como “razoavelmente favorável”, elevando-se a 72.7% a percentagem de respostas com um juízo favorável.

No cômputo geral, os critérios considerados e a avaliação que recolheram jogam a favor da presença de uma atmosfera industrial na região (no sentido invocado na Figura 2-4), a par de alguma inércia das entidades públicas (governo local, inclusive) na captação de investimento para a região ao nível da fileira agroalimentar.

7.2.8 Medidas de tendência central e de dispersão relativas à inovação.

Por aplicação da metodologia definida na secção 6.7 às variáveis de observação e respetivos itens, discriminados na Tabela XIII-1, obtiveram-se os resultados amostrais para as diversas dimensões da inovação apresentados na Tabela XX-21 expressos numa escala padronizada (de 0 a 100) – a mesma que, de resto, se aplica às restantes variáveis do modelo de análise.

Note-se que, por razões a concretizar no subcapítulo 7.4, tal escala não permite estabelecer um quadro de avaliação da relevância desse desempenho ao nível da categoria na qual a empresa se insere dada a natureza das variáveis de ‘input’ e ‘output’ - as quais visam captar a presença e a importância subjetiva das diversas manifestações da inovação no seio de cada empresa. Exemplo disto é que a variável de observação dirigida à “novidade no mercado”, que permite dar conta do pioneirismo no mercado em vez de uma simples adaptação ou pura imitação, recebe uma pontuação mínima cujo impacto para efeitos de ‘score total’ é marginal face ao vasto conjunto de indicadores utilizados para captar tais manifestações.

Os valores amostrais da mediana e da média (45.96 e 46.5, respetivamente) indicam que no seu conjunto as 110 empresas inquiridas evidenciaram um desempenho global ligeiramente abaixo do valor mediano da escala de medida (50), por isso classificado de “modesto” (conforme se estabeleceu no subcapítulo 6.7). Ora, à luz da literatura em torno das externalidades do conhecimento (capítulos 2 e 3), quererá isto dizer que se encontra ameaçada a resiliência do complexo agroalimentar do Vale do Tejo perante a elevada exposição à concorrência global?

Da aferição da amplitude amostral (83.97) – para um valor mínimo de 2.72 e um máximo de 86.69 - torna-se perceptível a existência de uma enorme variabilidade de valores para o índice em questão, confirmada nos 21.62 pontos de desvio médio dos dados observados em relação à média amostral (desvio-padrão da amostra), denotando situações de natureza qualitativa e quantitativa muito distintas quanto aos processos de inovação ocorridos entre as empresas analisadas. Perante realidades empresariais tão diversas (como adiantadamente se deu conta no capítulo 5) impõe-se necessariamente um estudo mais pormenorizado acerca das diferenças de comportamento da inovação consoante alguns atributos empresariais não especificados no modelo de análise (secção 7.3.1).

Por tipo de inovação, os valores das medidas de tendência central sugerem estar-se perante um desempenho ligeiramente “bom” (pouco acima do limite inferior do respetivo quartil) nos

processos e “bom” a nível *organizacional* (praticamente na média do quartil, 62.5). Porém, observam-se valores modestos nas componentes de *marketing* e de *investimento em atividades relacionadas com inovação*. No que concerne à inovação de produto não há concordância na leitura da média e da mediana (ora “modesto”, 44.63; ora “bom”, 54.55).

Tenha-se em atenção que este tipo de adjetivação na linha do que se propôs no final do subcapítulo 6.7 (“muito modesto”, “modesto”, “bom” e “excelente”) apenas se presta a facilitar uma leitura mais intuitiva dos dados para um público não especialista. Reconhece-se, todavia, a necessidade de ser respeitada a prudência que a Teoria da Estatística impõe em qualquer trabalho de investigação que se preze. Nomeadamente quando se sabe que em distribuições assimétricas as medidas de tendência central não coincidem entre si, sendo a mediana mais robusta do que a média enquanto medida de localização por ser insensível aos valores extremos da amostra – em concreto, quando esta contem dados muito maiores ou muito menores do que os restantes (‘outliers’). Portanto, acontecendo que a mediana e a média tenham valores que caiam em diferentes quartis, e uma vez que na Tabela XX-1 se constata que a esmagadora maioria das variáveis não segue uma distribuição normal, é mais rigoroso estatisticamente ajuizar de acordo com a primeira destas medidas.

Face ao exposto, o desempenho amostral em inovação de produto é tangencialmente “bom” (muito próximo do limite inferior do quartil). Esta medida será, então, a privilegiada na apreciação dos dados a relevar nas secções 7.2.9 e 7.2.10.

7.2.9 Medidas de tendência central e de dispersão relativas aos fatores estruturais e institucionais (exógenos à fileira).

Em moldes semelhantes aos expostos na secção anterior, para os fatores em causa foram previamente estabelecidas as variáveis de observação e suas escalas de pontuação (‘scoring’) conforme indicadas nas Tabelas XIII-2 a XIII-4, seguindo-se o apuramento dos respetivos índices conforme descrito no subcapítulo 6.7. Os resultados da avaliação apresentam-se na Tabela XX-22.

A respeito das características estruturais *específicas da região* verifica-se que as variáveis mais relevantes foram a *acessibilidade* (A111) e a *conectividade* (A112), apresentando-se a um bom nível tal como a *dotação em recursos humanos* (A114). Também as *economias de urbanização associadas a um polo regional* (A116) se apresentam com um ‘score’ de bom nível (ainda que tangencialmente) mas tanto a *localização geográfica* (A113) como as as

economias de urbanização (A115) surgem desvalorizadas na ótica dos agentes empresariais inquiridos (recebendo uma avaliação muito modesta e modesta, respetivamente).

Ao nível dos fatores institucionais *específicos à região* salientam-se a *colaboração local das instituições financeiras* (A215) e o *mercado local de trabalho* (A216), todavia com apreciações distintas relativamente aos indicadores apurados: tangencialmente bom e quase bom (modesto), respetivamente. Em contrapartida, é atribuída menor importância à *base científica e tecnológica local* (A211) – numa avaliação muito modesta - e aos *centros locais de formação profissional* (A212), modestamente avaliada.

Dos fatores institucionais *externos à região* salienta-se pela positiva a *colaboração externa das instituições financeiras* (A225) como sendo a mais relevante (avaliação no limiar mínimo do bom desempenho). À *atuação da Administração Pública* (A224) e à *base científica e tecnológica externa* (A221) foi dada menor importância, reproduzindo o tipo de avaliação descrita no parágrafo anterior com a diferença de que são ambas claramente muito modestas.

No global, os fatores *institucionais* enquanto *específicos à região* (A21) são mais valorizados do que sendo *externos à região* (A22); mas tal facto não impede que ambos sejam objeto de uma avaliação modesta por parte dos inquiridos. Também os fatores *estruturais específicos à região* (A11) são avaliados de forma modesta mas muito próximos de acolher uma boa avaliação.

Resumidamente, este conjunto de resultados apontam no sentido de o território estar sensivelmente bem apetrechado em matéria de infraestruturas coletivas de tipo ‘*hard*’ (na terminologia de Veltz, 1994), e debilitado no que toca ao elemento institucional, englobado no ‘*soft*’ (*ibidem*; citado na secção 4.3.1). Neste quadro é pouco provável que, pelo menos na atualidade, o mesmo se configure como um meio inovador. Nas secções 7.3.5 e 7.3.6 será apresentado um estudo analítico mais rigoroso e sensível à literatura específica sobre o tema, no seguimento do estudo empírico proposto na secção 4.3.1 e concretizado na secção 7.3.2.

7.2.10 Medidas de tendência central e de dispersão relativas aos fatores de natureza empresarial (endógenos à fileira).

Tendo por referência as Tabelas XIII-5 e XIII-6 para efeitos das respetivas variáveis de observação e ‘scoring’, acerca da avaliação relativa aos fatores de natureza empresarial *externos à empresa e específicos à indústria* (Tabela XX-23) é possível registar uma “boa” avaliação em quase todas as componentes elementares. Nomeadamente: no *grau de*

concorrência no seio do ‘cluster’ (B11), no *capital relacional/social* (B12), na existência de *reserva de conhecimento tácito* (B14) e no *empreendedorismo local* (B15). Exceção apenas para a *interação* (B13) que se apresenta praticamente como muito modesta. Globalmente, os fatores em questão exibem um nível quase bom.

Quanto aos fatores *específicos à empresa*, constata-se que foi atribuída maior importância à *monitorização do mercado* (B21) e à *dotação de capital humano* (B23) embora este não chegue a alcançar uma boa avaliação (ficando-se por um valor um pouco modesto). A *participação em redes de transferência de conhecimento* (B22) foi modesta e a *internacionalização* (B24) apresenta-se como muito modesta.

A comparação das duas categorias ao nível global revela que a avaliação dos fatores *externos à empresa e específicos à indústria* (B1) atinge um ‘score’ aproximadamente “bom”, mais elevado do que o registado pelo índice francamente modesto relativo aos fatores *específicos à empresa* (B2). A diferença entre estes dois resultados acaba por refletir dois aspetos teoricamente previsíveis face ao tipo de atividades e à estrutura empresarial características da fileira sob análise:

- a) A presença de uma manifesta atmosfera industrial e social envolvendo empresários que partilham um mesmo espaço de representações, crenças e valores e cuja sustentabilidade dos seus negócios (em mercados com grau de concorrência reconhecidamente elevado ou mesmo muito elevado por 76.3% dos inquiridos segundo os dados da Tabela XX-13) depende largamente das sinergias locais, entre agentes empresariais. Efetivamente o défice de interação não ocorre ao nível das relações entre empresas da fileira mas antes no que respeita aos contactos regulares com centros de produção e transmissão de conhecimento científico e tecnológico (onde a impessoalidade e o grau de formalização das relações é mais notório);
- b) A predominância de empresas de dimensão reduzida²⁷⁹ sendo empiricamente observado que estas normalmente sofrem de uma deficiente base de conhecimento científico e técnico, por três ordens de razões: *i*) formação de pessoal afeto ao quadro da organização muito espaçada no tempo (demonstrada na secção 7.2.6); *ii*) pelo recrutamento muito escasso de especialistas, o que explica a baixíssima percentagem de 11.8% entre as fontes de informação mais utilizadas para resolver problemas relacionados com a inovação (Tabela XX-15); *iii*) manifesta dificuldade em se aproximarem dos centros tecnológicos por iniciativa própria (13.6%, na mesma tabela).

²⁷⁹ Registe-se que esta categoria de empresas engloba 95 das 110 empresas participantes no estudo, como foi referido na secção 7.2.1. As microempresas representam 49.1% da amostra inquirida, seguindo-se as pequenas empresas, com um peso de 37.3%.

Estes dois aspetos conjugados vêm de encontro a uma tese que na revisão de literatura se destacou: *as empresas de menor dimensão são, de um modo geral, mais dependentes dos “distritos”, tendendo a se localizarem em aglomerações espaciais onde abundem empresas similares (i.e. da mesma fileira produtiva)*; como argumenta Torre (2000) no contexto da transmissão do saber-fazer em regiões abrangidas pela certificação DOP graças à presença das externalidades espaciais de proximidade (geográfica e organizacional), nos moldes posteriormente desenhados por Rallet e Torre (2004) – secção 3.1.2.

Em matéria de políticas territorializadas, os resultados apurados reforçam a pertinência das considerações de Veltz (1994 e 2000) - abordadas nessa mesma secção - quando afirma que o foco da intervenção pública em matéria de políticas de promoção do conhecimento e da inovação na fileira agroalimentar deverá ser precisamente este segmento de empresas porquanto engloba maioritariamente os produtores (Figuras 7-7 e 7-8).

Deverão, pois, ser fomentadas as relações de confiança e de cooperação com as respetivas organizações/“coletividades territoriais” (Torre, 2000) e com as médias e grandes empresas (onde é maior o peso relativo das agroindústrias e agroalimentares), melhor dotadas de recursos específicos e avançados de inovação (designadamente de capital humano, conforme a leitura proporcionada pela Figura 7-6) e para competirem nos mercados internacionais (como se deduziu através da leitura da Tabela 7-2 e do cruzamento da informação relativa ao quadro de pessoal contida nas Tabelas XX-18 e XX-19 – secção 7.2.6). Os modestos resultados em termos de *participação em redes de transferência de conhecimento* (B22), assim, o confirmam.

7.3 Análise inferencial acerca do comportamento da inovação face a possíveis fatores explicativos de natureza territorial (regional e extrarregional) e setorial.

Os estudos seguintes visam identificar as possíveis variáveis explicativas relativamente às quais se verifica existir significância estatística a partir de ensaios de dois tipos de categorias de hipóteses (Vaz Freixo, 2011: 114-118, 170-171): associação ou causalidade, e não direcional. Relativamente à primeira categoria, a análise inferencial irá basear-se nos métodos correlacional e de regressão. Quanto à segunda categoria, será feito uso do método diferencial.

Na secção 7.3.1 focalizam-se os aspetos específicos à unidade empresarial cujo interesse foi suscitado pela análise descritiva produzida no capítulo 7.2. Por conseguinte, são apresentados

os resultados dos estudos de correlações e das diferenças de médias entre categorias de empresas envolvendo cada uma das diversas componentes da inovação e os seguintes fatores detetados como diferenciadores do comportamento global da inovação; nomeadamente: a *antiguidade da empresa* (subsecção 7.3.1.1), a *dependência do mercado regional ou local* (subsecção 7.3.1.2), a *dimensão da empresa* (subsecção 7.3.1.3), a *categoria da empresa na fileira agroalimentar* (subsecção 7.3.1.4) e a *pertença ao “Cluster Agroindustrial do Ribatejo”* (subsecção 7.3.1.5). Esta primeira parte é finalizada com uma conclusão relativa à leitura cruzada proporcionada pelos resultados apurados.

Na secção 7.3.2 atende-se aos fatores tipificados no modelo de análise (subcapítulo 4.3). Aplicam-se os mesmos estudos de inferência estatística aos fatores especificados como eventuais variáveis explicativas conforme a seguinte sequência: *fatores estruturais específicos à região* (subsecção 7.3.2.1); *fatores institucionais específicos à região* (subsecção 7.3.2.2); *fatores institucionais externos à região* (subsecção 7.3.2.3); *fatores externos à empresa e específicos à indústria* (subsecção 7.3.2.4) e *fatores específicos à empresa* (subsecção 7.3.2.5).

A análise inferencial prossegue, na secção 7.3.3, debruçando-se sobre o estudo da relação entre o *desempenho em inovação* e a *internacionalização* com uma caracterização do perfil das empresas que competem em mercados diversificados à escala global. Conclui-se esta análise com o estudo em torno do poder preditivo das variáveis explicativas estatisticamente robustas face ao problema da multicolinearidade com outras variáveis explicativas contempladas no modelo de análise (secção 7.3.4).

Nas secções 7.3.5 a 7.3.7 apresentam-se ensaios de hipóteses deduzidas a partir de construtos baseados na *Teoria dos Meios Inovadores*, acompanhando de perto as contribuições de Maillat *et al.* (1991); Camagni (1991 e 1995a), Maillat (1995) e de Crevoisier (1996) acerca do papel do meio local e das redes de inovação no processo de inovação.

7.3.1 Estudo da relação entre a inovação e alguns atributos de índole empresarial não especificados no modelo de análise.

7.3.1.1 O desempenho da inovação mediante a antiguidade da empresa.

O estudo da correlação entre cada uma das variáveis relativas à inovação e a antiguidade (Tabela XX-24) revela existir significância estatística (o valor-p é igual a 0.020) na inovação de processo. O sinal negativo (-0.22) indica que à maior idade das empresas estão associados

valores mais baixos para o indicador; donde se conclui que *as empresas com maior antiguidade tendem a ser menos dinâmicas ao nível da inovação de processo*. A antiguidade explica cerca de 4.8% da variação observada no investimento das empresas ao nível dos processos.

Esta constatação, a par da evidência recolhida por técnicas qualitativas, pode ser vista como o reflexo de duas situações distintas em matéria de estratégias de competitividade empresarial:

- a) Uma empresa recém-criada, ou um investidor não estabelecido na região, pretende afirmar-se no mercado regional (ou mesmo nacional) de bens agrícolas e/ou alimentares; mas depara-se com a dificuldade da falta de reputação junto dos potenciais clientes dada a sua inexperiência. Poderá, então, enveredar por uma estratégia de competitividade-custo baseada em ganhos de eficiência produtiva ou desenvolver um produto de qualidade superior ao da concorrência (Porter, 1998); em ambos os casos exigindo-se um considerável investimento inicial na área de produção/fabrico considerando os exemplos explicitados na pergunta 5 do questionário (anexo XIV), eventualmente imitando as empresas que já se anteciparam a fazê-lo.
- b) Uma empresa já estabelecida há várias décadas que detém uma marca conhecida no seu setor, dispõe de redes próprias de distribuição implantadas no mercado há longa data. Por isso joga com trunfos baseados em ativos intangíveis que funcionam como um seguro de contratos estáveis: *i)* a confiança mútua entre parceiros de negócio; *ii)* um ‘lobby’ eficaz, através de associações setoriais de empresas, que permita explorar novas áreas de negócio e novos mercados²⁸⁰; *iii)* a reputação no mercado realizando constantes esforços no desenvolvimento interno de produto e nos processos de certificação de qualidade – conforme sucede com determinadas empresas agrícolas, como a Companhia das Lezírias, SA (e a sua produção de carne bovino rica em ómega 3²⁸¹), e aquelas ligadas a produtos certificados da fileira agroindustrial como os “azeites DOC” (azeites com Denominação de Origem Controlada) e os Vinhos do Tejo (subcapítulo 5.5).

7.3.1.2 *O desempenho da inovação mediante a dependência da empresa face ao mercado regional ou local.*

A comparação dos dados do desempenho em inovação em função da dependência regional revela a existência de diferenças estatisticamente significativas ao nível da inovação de marketing ($p = 0.006$) e da inovação global ($p = 0.037$) – Tabela XX-25. Os resultados das

²⁸⁰ A evidência empírica reportada na secção 7.3.1.5 é uma prova da eficácia destas alianças estratégicas capazes de atuarem como grupos de pressão para alcançarem sinergias com base numa proximidade organizacional, retirando daí vantagens competitivas.

²⁸¹ Este exemplo baseia-se no discurso do Eng.º Jerónimo Pinto, diretor do departamento agroalimentar desta empresa, durante a sessão de apresentação do programa Poliemprende, realizada na Escola Superior Agrária de Santarém, em 29 de Janeiro de 2011.

medidas de tendência central sendo mais elevados no caso das unidades sem dependência regional (num total de 82 empresas) informam acerca do sentido daquelas diferenças; ou seja: *as empresas sem dependência regional tendem a revelar maior dinamismo tanto em inovação de marketing, como em termos globais.*

Note-se que a mediana da variável que mede o desempenho em inovação de marketing se situa em 0 porquanto mais de metade da amostra inquirida (62 entre as 110 unidades respondentes) é composta pelos produtores agrícolas que tendem a celebrar contratos com as respetivas organizações (incluindo as cooperativas agrícolas), assegurando estas normalmente a comercialização das produções que lhe são entregues com base em contratos de fidelização com determinados clientes empresariais - agroindústrias, agroalimentares e unidades de grande distribuição estabelecidas na região²⁸².

Em termos de caracterização das empresas dependentes da região, o estudo por inquérito permite constatar que se tratam exclusivamente de microempresas, num total de 28 (Tabela XX-26). Importa, assim, analisar ao nível do conjunto da amostra observada se o desempenho da inovação varia consoante a dimensão da empresa (subsecção seguinte).

Por último, repare-se que na referida sub-amostra o peso relativo da categoria dos produtores e respetivas organizações se situa em 82.6%, quase mais 12 pontos percentuais do que lhe cabe no conjunto da amostra inquirida. Tal facto indicia uma elevada propensão para a dependência regional em ambas as categorias (aliás, se a análise for feita por cada uma delas chega-se ao mesmo tipo de resultado).

7.3.1.3 O desempenho da inovação mediante a dimensão da empresa.

Os resultados que figuram na Tabela XX-27 destinam-se a comparar o desempenho em inovação consoante a dimensão da empresa (atendendo apenas ao número de empregados no quadro de pessoal) a fim de detetar se existem, ou não, diferenças estatisticamente significativas. Empiricamente são, pois, válidas tais diferenças na inovação de produto ($p = 0.011$), inovação de processo ($p = 0.002$), inovação de marketing ($p < 0.001$), investimento em atividades relacionadas com inovação ($p = 0.002$) e, por consequência, no comportamento global desta ($p < 0.001$); excetuando a inovação organizacional.

²⁸² Em termos das respostas recolhidas, registre-se que o marketing não é sequer relevante para 25 produtores, bem como para 7 organizações/agrupamentos de produtores e 3 cooperativas agrícolas.

Conjugando estes testes com a relação de grandeza dos valores médios e medianos pode-se inferir que *as microempresas são as organizações com menor pendor inovador, ao passo que as médias ou grandes empresas são as que lideram nos indicadores relativos às várias dimensões de inovação consideradas.*

Tal facto suscita a necessidade de se averiguar qual a composição das microempresas e das pequenas empresas por categoria na fileira (Tabela XX-28), sendo que na Figura 7-7 já se havia constatado que quase 2/3 das microempresas correspondia a produtores. Também é relevante realizar esse exercício ao nível das pequenas empresas porquanto os resultados destas, no capítulo da inovação, se revelam significativamente mais elevados face áquelas.

Efetivamente, entre as pequenas empresas nota-se uma vez mais a predominância de produtores (56.1%) mas as agroindústrias seguem-se, agora, em segundo lugar (17.1% quando entre as microempresas representavam 3.7%), evidenciando maior peso face quer às organizações de produtores, quer às cooperativas agrícolas. Entre as microempresas, estas duas categorias tinham maior peso do que aquela (22.2% e 5.6%).

Este conjunto de evidências leva a que se equacione a hipótese de as diferentes categorias funcionais estarem por detrás das diferenças registadas consoante a dimensão da empresa. Repare-se, de resto, que as grandes empresas são exclusivamente agroindústrias e o número de produtores decresce consoante a ordem de grandeza da empresa, factos que concorrem também para que se torne pertinente tal questão.

7.3.1.4 O desempenho da inovação mediante a categoria da empresa na fileira agroalimentar.

Na Tabela XX-29 exibem-se os resultados obtidos no estudo desenvolvido para comparar o desempenho em inovação conforme a função exercida pela empresa na fileira agroalimentar, à luz da sistematização produzida no subcapítulo 5.4.

Existem, então, diferenças estatisticamente significativas na inovação de produtos ($p = 0.032$), de processo ($p = 0.023$) e de marketing ($p = 0.045$) – à exceção, apenas, da inovação organizacional. Existe, também, evidência empírica ($p = 0.043$) no que concerne à hipótese do nível de investimento nas atividades relacionadas com inovação ser diferente consoante a categoria funcional da empresa, o que se conjuga com as dimensões anteriores para que

proporcione o resultado expectável de existirem diferenças de desempenho da global inovação ($p = 0.008$).

Os valores médios e medianos da amostra inquirida evidenciam que *as empresas do grupo das agroindústrias/agroalimentares são as mais dinâmicas em todas as dimensões da inovação*, ainda que na dimensão organizacional a análise com recurso aos testes para a diferença das médias não o permita confirmar.

Quanto ao desempenho em inovação de marketing é perceptível das estatísticas descritivas que as cooperativas agrícolas (incluindo as adegas cooperativas) se mostram mais dinâmicas que as organizações de produtores, com diferenças abissais para a média e para a mediana (42.22 versus 28.47 e 61.11 versus 11.11, respetivamente). Estas diferenças tão notórias entre as duas categorias de empresas acabam por se refletir numa notória diferença de ‘score’ a favor as cooperativas agrícolas no que concerne ao índice de inovação global.

7.3.1.5 *O desempenho da inovação mediante a pertença ao “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”.*

Os resultados dos testes estatísticos (Tabela XX-30) revelam que *o desempenho inovador tende a ser mais elevado para as empresas associadas ao “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”*. Com efeito, a hipótese nula (ausência de diferenças na dimensão da inovação em questão) apresenta níveis de significância aproximadamente nulos (destacados na coluna do ‘valor p’). Decorre desta constatação que a diferença é estatisticamente significativa.

Analisando os valores das medidas de tendência central verifica-se que o grupo de empresas inquiridas pertencentes ao dito ‘cluster’ institucionalizado são as que assumem as posições cimeiras na ordenação dos valores relativos aos índices construídos para cada dimensão da inovação. As razões para este melhor posicionamento estarão, de acordo com os resultados apurados nas subsecções anteriores do presente subcapítulo, em três características importantes:

- i) A categoria predominante na composição da associação é a agroindústria, facto que releva tanto na população-alvo (73.7%, contabilizando-se 14 entre 19 empresas associadas durante o período de realização do inquérito) como na amostra inquirida (71.4%) – Tabelas VII-4 e XX-16, respetivamente;
- ii) Deteta-se uma ausência total de microempresas ao passo que as médias e as grandes empresas assumem conjuntamente um peso de 50% na subamostra inquirida;

iii) Não têm dependência regional, sendo os seus mercados principais de escala nacional e internacional (Europa e PALOP).

7.3.1.6 Conclusão

No seguimento das leituras proporcionadas pelos dados das Tabelas XX-24 a XX-30, cujos resultados ao nível da inferência estatística se resumem na Tabela 7-6, é possível estabelecer um padrão de comportamento entre a inovação e um conjunto de características inerentes às empresas da fileira agroalimentar conforme exposto seguidamente.

Tabela 7-6: Desempenho em inovação face a atributos específicos às empresas não especificados no modelo de análise (resumo).

Dimensão de inovação	Inovação de produto	Inovação de processo	Inovação organizacional	Inovação de marketing	Investimento em atividades de inovação	Inovação global
Atributo empresarial						
Antiguidade	ns	(-) *	ns	ns	ns	ns
Dependência regional	ns	ns	ns	**	ns	*
Dimensão da empresa (quadro de pessoal)	*	**	ns	**	**	**
Categoria na fileira agroalimentar	*	*	ns	*	*	**
Participação no 'Cluster' Agro-industrial do Ribatejo	**	**	ns	**	**	**
Sub-região de sede ou estabelecimento	ns	ns	ns	ns	ns	ns

Legenda: ns, não significativo ao nível de 5%; * significativo ao nível de 5%; ** idem, ao nível de 1%; (-) estimativa de sinal negativo.

Um primeiro aspeto bem evidente observa-se em relação à inovação organizacional que não se mostra correlacionada com a antiguidade e não apresenta diferenças significativas face a qualquer um dos restantes atributos considerados. Pode-se, apesar disso, em função da ordem de grandeza dos valores relativos à mediana que as médias e grandes empresas denotam maior índice (83.33 comparado com 66.67, na Tabela XX-27) relativamente às microempresas e às pequenas empresas.

O comportamento do investimento em atividades de inovação está positivamente associado à dimensão da empresa, relação que se vem a reproduzir em diferenças estatisticamente significativas ao nível dos indicadores de 'output'. Naturalmente que quanto maior a propensão das empresas para investirem em atividades geradoras de inovações (de produto e de processo) maior será a probabilidade de as mesmas ocorrerem; os resultados reunidos na Tabela 7-6 permitem suportar empiricamente esta relação.

Da análise à composição das microempresas e pequenas empresas por categorias funcionais (Tabela XX-28) deduz-se que 60% das unidades inquiridas são produtores na medida em que totalizam 57 registos para uma dimensão total de 95. Entre as médias e grandes empresas a categoria mais representada são as agroindústrias (46.7%), notando-se a total ausência de produtores no escalão relativo ao maior número de efetivos no quadro de pessoal da empresa.

Os testes realizados em torno da eventual relação entre as dinâmicas de inovação e os atributos empresariais distinguidos sugerem que os produtores são quem mais depende da região através das múltiplas transações que dão corpo às interações mercantis e não mercantis, a que se juntam as lógicas de pertença e similitude sintetizadas na grelha analítica proposta por Rallet e Torre (2004) – secção 3.1.2. Tendo na sua larga maioria a dimensão de micro e pequenas empresas eles tendem a revelar um perfil mais sóbrio no desempenho multifacetado da inovação e denotam estarem vinculados a um mercado geograficamente mais restrito, como se depreende do facto evidente de serem a categoria da fileira mais afetada pela dependência regional no escoamento da sua produção (subsecção 7.3.1.2). Como corolário lógico, deste cenário resulta como muito plausível que a sustentabilidade das micro e pequenas empresas (maioritariamente produtoras) depende de rotinas à escala local.

Apesar de as empresas com dependência regional que foram inquiridas se encontrarem esmagadoramente localizadas na Lezíria do Tejo (89.3%, cf. Tabela XX-26) e serem maioritariamente produtoras (64.3%, idem) tal não se traduz numa diferença estatisticamente significativa de dinamismo em inovação entre as duas sub-regiões (Tabela XX-31). A razão prende-se com o facto de na amostra principal (utilizada para este ensaio em torno da hipótese de diferenças a nível das sub-regiões) constarem empresas em número e percentagem apreciáveis (Tabela 7-7) que possuindo sede também na Lezíria do Tejo se encontram, porém, inseridas noutras categorias com melhor desempenho em inovação à face do já exposto.

Todavia, veja-se que o comportamento da inovação é qualitativamente diferente nas várias dimensões: por exemplo, o comportamento global da inovação revela-se modesto na Lezíria do Tejo (44.00) e bom no Médio Tejo (58.36). Mas em matéria de inovação organizacional é notório que as empresas sedeadas na Lezíria do Tejo alcançam um índice bem melhor (comparando 66.67 com 50.00). Finalmente, no estudo dá-se conta de que as empresas do Médio Tejo denotam melhor desempenho no investimento em atividades relacionadas com a inovação.

Tabela 7-7: Composição da amostra por categoria da fileira agroalimentar e por sub-região.

Categoria funcional	Lezíria do Tejo		Médio Tejo	
	n	%	n	%
Fornecedor	1	1.0	0	0.0
Produtor	55	57.3	7	50.0
Organizações de Produtores	15	15.6	1	7.1
Associação de produtores	1	1.0	0	0.0
Cooperativa agrícola (não reconhecida como OPR)	4	4.2	1	7.1
Adega cooperativa	5	5.2	0	0.0
Agroalimentar	2	2.1	1	7.1
Agroindústria	13	13.6	4	28.6
Total	96	100.0	14	100.0

Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito.

7.3.2 Estudo da relação entre a inovação e os fatores especificados no modelo de análise.

7.3.2.1 O desempenho da inovação mediante os fatores estruturais específicos à região.

Os resultados apresentados nas Tabelas XX-32 e XX-33 foram obtidos através do estudo da correlação entre os fatores estruturais específicos à região e o desempenho multifacetado da inovação. Deles é de realçar a existência de correlações estatisticamente significativas nos seguintes fatores:

- a) *Acessibilidade*, com a inovação de processo e de marketing, o investimento em atividades inovadoras e a inovação no global;
- b) *Conectividade* (idem);
- c) *Dotação em recursos humanos*, apenas com o investimento em atividades relacionadas com inovação;
- d) *Fatores estruturais específicos à região* considerados na sua globalidade, com a maioria das dimensões da inovação (à exceção da inovação de produto e de marketing).

Atendendo a que, além de serem significativas, todas estas correlações são positivas pode-se concluir que *as empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo com melhores condições de inserção ao nível dos fatores estruturais específicos à região tendem a evidenciar melhores desempenhos em inovação, particularmente nas dimensões destacadas*. As proporções de variância explicada situam-se entre 4.0% (para o caso do investimento em atividades relacionadas com a inovação face à dotação em recursos humanos) e 10.2% (no caso da inovação de marketing face à acessibilidade).

7.3.2.2 *O desempenho da inovação mediante os fatores institucionais específicos à região.*

Estudos semelhantes envolvendo os fatores institucionais específicos à região revelaram a existência de correlações estatisticamente significativas em todas as dimensões elementares e na global (Tabelas XX-34 e XX-35). Sendo, também, positivas então *as empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo com melhores condições de inserção ao nível dos fatores institucionais específicos à região tendem a evidenciar melhores desempenhos em inovação, particularmente em inovação de processo e no global.*

Todavia, ressalve-se o facto de que a hipotética ação benéfica dos centros locais de formação profissional no desempenho da inovação (correlação positiva entre A212 e cada uma das dimensões da inovação) só se mostra evidente ao nível da inovação de processo (0.007, no valor-p), não sendo os ensaios totalmente esclarecedores quanto às dimensões organizacional e de marketing (valores-p marginalmente acima do valor crítico de 0.05). Dadas estas influências, mais ou menos evidentes atendendo ao limiar fixado, não admira pois que a ação exercida por aquelas entidades possa estar positivamente correlacionada com o desempenho global da inovação.

As proporções de variância da inovação que são explicadas pelas condições institucionais específicas à região situam-se entre 4.0% (na relação entre a inovação de marketing e o indicador do grau de colaboração das instituições financeiras da região) e 22.1% (relacionando o índice de inovação global com o índice de aferição dos fatores institucionais).

7.3.2.3 *O desempenho da inovação mediante os fatores institucionais externos à região.*

Considerando os fatores institucionais externos à região, com base nos resultados constantes das Tabelas XX-36 e XX-37 assinala-se a existência de correlações estatisticamente significativas em todas as dimensões de inovação e, também, no indicador global da inovação com quase todos estes fatores com duas exceções: não existe evidência significativa de que o desempenho em inovação de marketing esteja positivamente correlacionado com a importância atribuída pelas empresas à base científica e tecnológica externa à região; nem de que a melhor prestação dos centros externos de formação profissional (A222) se conjugue com um maior investimento em atividades de inovação.

Todas as correlações significativas são, também, positivas o que se traduz na seguinte leitura: *as empresas com melhores condições institucionais (em termos de envolvente externa à*

região) evidenciam um melhor desempenho em inovação, pesem embora as exceções apontadas no parágrafo anterior.

Através dos coeficientes de determinação constata-se que as proporções de variância da inovação que são explicadas pelas condições institucionais externas à região situam-se entre 3.6% (investimento em atividades relacionadas com inovação face ao grau de atuação dos parceiros externos de negócio ligados ao sistema de valor do negócio agroalimentar) e 26.0 % (o índice global da inovação face àquele que avalia o sentimento geral dos empresários e gestores relativamente ao conjunto considerado de fatores institucionais externos à região).

7.3.2.4 O desempenho da inovação mediante os fatores externos à empresa e específicos à fileira.

Foram executados estudos paralelos para os fatores de natureza empresarial, *externos à empresa e específicos à fileira*, ou à “*indústria*” - interpretada em sentido lato, tal como é concebida no âmbito da teoria de Porter (1998) em torno da vantagem competitiva das empresas organizadas em ‘clusters’ (subcapítulo 4.3).

Dos resultados apurados (Tabelas XX-38 e XX-39) destaca-se, de um modo geral, a menor presença de correlações estatisticamente significativas. Particularizando, elas observam-se na inovação de produto com o *empreendedorismo local* (B15) e na inovação de processo com o nível de *interação* (B13) entre os agentes no seio do ‘cluster’.

À semelhança do investimento em atividades relacionadas com a inovação, única dimensão a estar significativamente correlacionada com o *grau de concorrência no seio do ‘cluster’* (B11), também aquelas dimensões (inovação de produto e de processo) exibem valores significativos no que concerne à globalidade dos *fatores específicos à indústria* (B1).

À exceção da inovação de marketing, todas as restantes dimensões da inovação exibem significativas correlações positivas com o nível de *interação*. Esta evidência empírica é um resultado particularmente interessante porquanto se trata de um importante indício a favor da existência das economias locais sob a forma de aprendizagem organizacional – quer na aceção de “economias de distrito” na terminologia de Camagni (1995a) – secção 2.2.3 -, quer de proximidade (Maillat, 1997 e 1998) – Tabela 2-3 - segundo o nexos causal: *proximidade – interação – aprendizagem – inovação*. Tal inferência sai reforçada pelo facto de as empresas manterem contactos regulares (a fim de obterem respostas a problemas relacionados com o

seu negócio, incluindo o processo de inovação), na larga maioria, precisamente com as empresas do mesmo ramo (Figura 7-5), maioritariamente localizadas na região (Figura 7-4).

No seguimento desta análise, e atendendo à composição da amostra inquirida (micro e pequenas empresas, na sua maioria), torna-se pertinente avaliar o papel do *meio local* enquanto “viveiro de inovações e de empresas inovadoras” (Aydalot, 1986) deste segmento do tecido empresarial, i.e. que eficácia revela quanto a proporcionar sinergias locais sob a forma de redução de incerteza e inovação de tipo incremental conforme sugere a citação de Camagni (1991: 134) – exibida na secção 2.2.3. Tal exercício será realizado na secção 7.3.6.

Em face de todas estas correlações abordadas serem positivas e estatisticamente significativas é de concluir que *as empresas com melhores condições ao nível dos fatores externos à empresa e específicos à “indústria” (em particular, o grau de concorrência e de interação no seio do ‘cluster’ e o empreendedorismo local) tendem a obter melhores níveis de desempenho em inovação ainda que em grau diferenciado consoante as respetivas dimensões, à exceção da inovação de marketing.*

As proporções de variância explicada variam entre 3.6% (relacionando o desempenho da inovação de processo com a globalidade destes fatores) e 9.0% (desempenho da inovação organizacional ‘versus’ índice de interação; e desempenho do investimento em atividades de inovação com o mesmo fator).

7.3.2.5 *O desempenho da inovação mediante os fatores específicos à empresa.*

Em matéria de fatores *específicos à empresa* é manifesta a existência de correlações estatisticamente significativas e assinalavelmente elevadas (no panorama geral das variáveis contempladas no modelo analítico) em quase todas as dimensões, à exceção da inovação de produto face à monitorização do mercado (B21) e, ainda que marginalmente, face à dotação de capital humano (B23) - Tabelas XX-40 e XX-41. O sinal positivo verificado em todas as correlações estimadas, sendo estas estatisticamente significativas, permite inferir que *as empresas com melhores condições ao nível dos fatores de natureza empresarial específicos à própria empresa tendem a registar um melhor desempenho em inovação nas suas várias vertentes.*

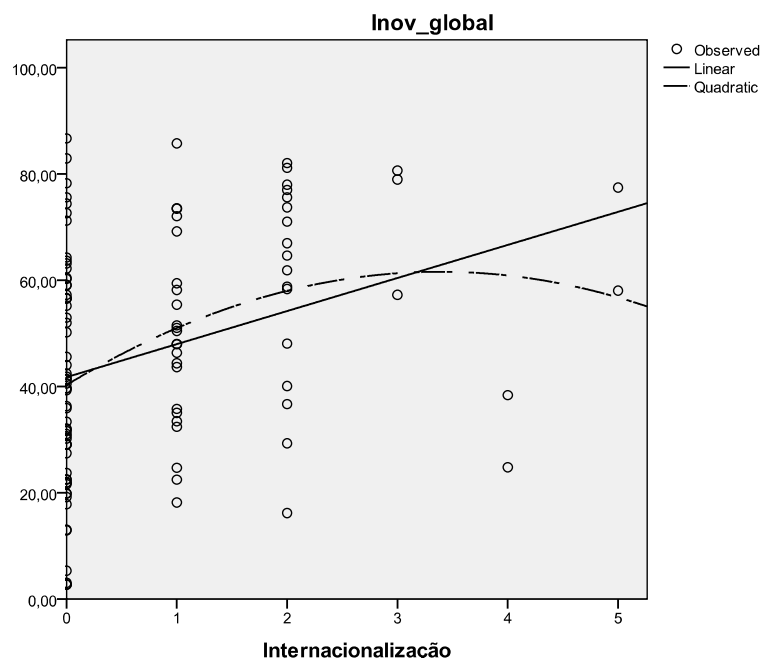
As proporções de variância explicada situam-se entre 4.4% (calculado a partir da correlação entre a inovação de produto e a internacionalização) e 38.4% (da correlação entre inovação de marketing e os fatores específicos à empresa tidos na sua globalidade).

7.3.3 Estudo da relação entre a inovação e a internacionalização.

Face à ordem de grandeza dos coeficientes das correlações quer da inovação global, quer da inovação de marketing com os fatores *específicos à empresa* (os maiores observados na Tabela XX-41: 0.62 e 0.59, respetivamente) procedeu-se a uma análise estatística mais apurada. Assim, em função dos padrões detetados ao nível das redes de distribuição de empresas ligadas à atividade vitivinícola (Tabela XXI-1; itens 6 e 13) questionou-se: *Será que as empresas com uma presença evidente nos mercados à escala global são paralelamente as que revelam melhor desempenho global em inovação?*

Os ensaios efetuados considerando a variável dependente “inovação global” na regressão para testar a especificação funcional que melhor se ajusta à nuvem de dados (retratada no gráfico produzido pelo SPSS, Figura 7-9) permitiram obter os resultados exibidos nas Tabelas XX-42 e XX-43.

Figura 7-9: Ajustamento de tendências linear e quadrática aos dados relativos a inovação global versus internacionalização.



Quanto à qualidade do ajustamento, em ambas as especificações se revelam parâmetros estatisticamente significativos (o valor-p é inferior a um limiar crítico de 1% nos testes individuais dos coeficientes); sendo também de rejeitar, por meio do Teste F (ANOVA), a

hipótese de que nenhuma das variáveis explicativas tem influência no valor esperado da variável dependente. Na segunda regressão nota-se, porém, que a variação da variável dependente (desempenho em inovação global) é explicada pelo conjunto dos regressores numa percentagem ligeiramente mais elevada que a verificada no modelo linear, o que deve ser encarado sob reserva porquanto o coeficiente sabe-se ser sensível ao número de regressores incluídos segundo a Teoria da Estatística.

Por último, se a título excepcional for elevado a 10% o limiar crítico de significância, com um valor-p de 0.095 é de admitir como estatisticamente significativa esta especificação funcional. Refira-se que perante o fenómeno em questão esta postura menos exigente relativamente ao “erro de tipo I” (designação convencional na estatística inferencial) não prejudica a aderência à realidade das notas conclusivas seguidamente apontadas. Com efeito, os resultados evidenciados nas Tabelas XX-41 a XX-43 permitem a seguinte leitura:

1. A internacionalização tende a fazer-se acompanhar de maior índice global de inovação, fruto do esforço financeiro que é exigido pelo forte grau de competição que se vive nos mercados globalizados, aliás demonstrável empiricamente pelo coeficiente de correlação de 0.38 no que respeita às atividades de inovação. Tal facto é coerente com o que havia sido concluído a respeito da maior propensão para inovar revelada pelas médias e grandes empresas (subsecção 7.3.1.3), especializadas nas atividades agroindustriais e agroalimentares – segmentos da fileira mais vocacionados para a internacionalização (secção 7.2.6) e para a inovação (subsecção 7.3.1.4), além de tenderem a concentrar o capital humano (secção 7.2.6).
2. O conjunto de evidências mencionado no ponto anterior reflete o que é expectável à luz da literatura que, inspirada no paradigma da Economia do Conhecimento, estabelece um elo causal entre: a intensidade da formação de capital humano, a inovação tendo como dínamo a aprendizagem individual e organizacional fruto de interdependências/relações mercantis e não mercantis, e o posicionamento competitivo das empresas em mercados globalizados (capítulo 2).
3. A associação linear com a internacionalização é mais forte no caso da inovação de marketing do que na inovação global (0.44 versus 0.35, sendo ambas estatisticamente significativas ao nível de 1%). Manifesta-se, assim, a importância estratégica da inovação de marketing, particularmente na captação de novos clientes através de estratégias de penetração em novos mercados (ao nível do design e da embalagem, bem como nos métodos de promoção e na política de preços - Tabela XX-6). Tal exige recursos adequados (de capital humano, financeiro e tecnológico), em qualidade e quantidade suficientes, situação mais comum de ser observada nas médias e grandes empresas.

4. O melhor ajustamento proporcionado pela parábola invertida no caso do índice global de inovação (no cenário de se admitir o nível de significância de 10%) é sugestivo de que existem diferentes estratégias na condução dos negócios consoante o patamar de internacionalização alcançado pelas empresas (recorde-se a análise qualitativa desenvolvida no subcapítulo 5.5). Em termos de inovação de marketing, pelo contrário dos testes-t aos parâmetros de cada modelo resulta que no caso da variável explicativa ter grau 2 o respetivo parâmetro não é significativamente diferente de zero (ainda que a estimativa apareça com sinal negativo).

O balanço final, em termos empíricos, é então que *conforme se vão globalizando, as empresas da fileira agroalimentar tenderão a modificar as suas estratégias de penetração nos mercados externos, esforçando-se menos em inovação.*

O facto de as empresas estudadas estarem a competir maioritariamente em mercados de consumo extremamente exigentes - como o Norte da Europa e América do Norte – poderá justificar as estimativas apreciavelmente elevadas (0.44 e 0.38) para os coeficientes de correlação entre a variável *internacionalização* (B24) e os indicadores de inovação de marketing e do investimento em atividades relacionadas com inovação – Tabela XX-40.

Pormenorizando as características das empresas que são concorrentes à escala global (representadas pelas 7 observações na aba direita da parábola invertida, na Figura 7-8) releva o facto de serem pequenas empresas vitivinícolas, com a exceção de uma grande empresa agroindustrial e de uma vitivinícola de média dimensão, sedeadas na Lezíria do Tejo e com uma antiguidade (reportada a 2010) compreendida entre os 17 e os 56 anos.

A investigação realizada permitiu perceber que o seu sucesso comercial passa, em larga medida, por preservarem a reputação alcançada com uma oferta selecionada de produtos não apenas na Europa e América do Norte mas também nos mercados emergentes localizados noutras regiões continentais (incluindo Angola, China, Índia e Brasil) – daí a importância da inserção em redes sociais (espaços partilhados de representações e convenções comuns) conjugando diversas formas de interação em que o interesse do lucro se conjuga com um certa forma de “saber-estar” e de “saber-ser” por parte dos empresários e gestores. Para tal reputação também se oferece como determinante a existência de uma “atmosfera industrial” (Marshall, 1890; Rallet e Torre, 2004) e social (Amin e Thrift, 1992) proporcionada pela secular tradição vitivinícola naquela província em tempos designada de Ribatejo (simbolicamente preservada na consciência coletiva das gerações mais idosas, eventualmente

em risco com as profundas transformações sociais, económicas e culturais decorrentes da globalização).

Neste último parágrafo está, pois, a justificação teórica e pragmática para o balanço atrás efetuado sendo que a antiguidade da empresa joga um papel evidente na proximidade e interação entre os atores empresariais e institucionais – consolidando a análise efetuada no estudo da sua relação com o desempenho em inovação (subsecção 7.3.1.1).

Naquelas unidades empresariais analisadas que evidenciam uma presença nos mercados a nível global as medidas aplicadas pelas entidades públicas na década de 2000 (listadas na Tabela XX-10) que registaram percentagens de respostas afirmativas mais elevadas trataram-se das seguintes:

- i)* Acesso a informação de mercado e novas regulamentações (100%);
- ii)* Financiamento público para atividades de inovação, incluindo a qualificação de pessoal especializado (85.7%);
- iii)* Promoção dos produtos da região no exterior (85.7%);
- iv)* Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais (71.4%);
- v)* Redução de burocracia (71.4%).

Como principais parceiros de negócio há a registar:

- As organizações de produtores (85.7%), havendo apenas uma em seis respostas favoráveis a apontar a localização mista - “parceiro da região e fora da região” - sendo que as restantes cinco identificam-nas como pertencendo à região;
- As instituições financeiras (85.7%), mas o facto de possuírem sede na região mostra-se menos preponderante: em 2 dos 6 casos favoráveis a esta categoria de atores, é assumido tratem-se de parceiros com sede “fora da região”.

No cômputo geral das 47 empresas exportadoras (47 unidades inquiridas, entre um total de 110), as medidas que revelaram um saldo percentual positivo de opiniões afirmativas face às negativas foram as seguintes:

- i)* Redução de burocracia (+25.5 pontos percentuais/pp.);
- ii)* Acesso a informação de mercado e novas regulamentações (+23.4 pp);
- iii)* Financiamento público para atividades de inovação, incluindo a qualificação de pessoal especializado (+17.0 pp);
- iv)* Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais (+ 17.0 pp);
- v)* Formação profissional na região (+14.9 pp);
- vi)* Promoção dos produtos da região no exterior (+6.4 pp).

Na medida em que tais ações espelham a intervenção dos diversos agentes públicos, regionais e extrarregionais, tipificados na análise da composição institucional do complexo agroalimentar territorializado do Vale do Tejo, torna-se mais realista a hipótese de os atributos institucionais estarem associados a uma maior propensão para a inovação (reforçando a consistência das leituras efetuadas nas subsecções 7.3.2.2 e 7.3.2.3). A título complementar, refira-se que as 63 empresas que estavam adstritas apenas ao mercado interno (Tabela XX-19) revelaram uma opinião francamente mais desfavorável em relação ao papel exercido pelas entidades públicas na década em apreço, destacando-se apenas três medidas com um saldo positivo de opiniões afirmativas:

- i) Formação profissional na região (+25.4 pp);
- ii) Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais (+12.7 pp);
- iii) Redução de burocracia (+3.2 pp).

Perante estes cenários tão diferentes em matéria de apreciação da atuação das entidades públicas é de concluir que *a internacionalização terá requerido um certo suporte institucional, na esfera de atuação das entidades públicas, determinante para reduzir custos de transação e de incerteza nas atividades de inovação que suportam essa mesma internacionalização.*

7.3.4 Estudo do poder preditivo dos fatores estatisticamente relevantes para o comportamento da inovação.

Numa segunda fase procedeu-se ao estudo dos preditores do desempenho em inovação considerando os fatores de natureza territorial e empresarial visando identificar quais destas variáveis se apresentavam como estatisticamente significativas no seu poder preditor do desempenho em inovação. Como tal, para cada uma das dimensões e para o global do desempenho em inovação aplicaram-se regressões lineares múltiplas segundo o método *stepwise*, cujos resultados se exibem nas Tabelas XX-44 a XX-49.

A respeito da qualidade do ajustamento de cada modelo de regressão estimado uma constatação que é válida para todos os ensaios realizados em torno da eventual existência de multicolinearidade é a sua ausência, em matéria de significância estatística, pois os valores do *Variance Inflation Fator* (VIF) são baixos (inferiores a 5), não comprometendo a consistência do estimador utilizado (i.e. as estimativas dos parâmetros deverão estar muito próximas do seu ‘verdadeiro’ valor). Quanto à eventual ausência de significância conjunta dos regressores

incluídos em cada modelo é significativamente rejeitada em todos os ensaios (valor-p inferior a 0.05) - na secção “*Teste do modelo*” das tabelas atrás mencionadas.

Para efeito de síntese dos resultados construiu-se a Tabela XX-50, da qual se conclui de forma robusta e assintoticamente consistente que:

- i) Um melhor desempenho na atuação do governo local mais favorável ao fomento de um ambiente propiciador dos negócios na fileira e na região (através de ações de desenvolvimento local como aquelas que constam na Tabela 7-9, variável A214), ou um maior envolvimento das empresas da fileira agroalimentar em redes de transferência de conhecimento está associado a um melhor desempenho em inovação de *produto*;
- ii) O reforço da participação empresarial em redes de transferência de conhecimento, a atuação proactiva por parte do governo local e a colaboração mais estreita com as instituições financeiras (extrarregionais) contribuem para um nível de desempenho mais elevado em matéria de inovação de *processo*;
- iii) Uma melhor articulação da base científica e tecnológica existente na região com o aparelho produtivo, uma maior participação empresarial em redes de transferência de conhecimento e uma melhor colaboração das instituições financeiras do exterior facilitam um maior desempenho em inovação *organizacional*.
- iv) Uma atuação mais eficaz da Administração Pública (no fomento de um ambiente atrativo aos negócios), uma maior dotação empresarial de capital humano, melhores infraestruturas em matéria de acessibilidade na região e práticas mais regulares de monitorização do mercado por parte das empresas contribuem para uma maior relevância da inovação de *marketing*. Verifica-se que as empresas com maior pendor para a inovação de marketing denotam paralelamente uma menor valorização da base científica e tecnológica externa à região.
- v) Quanto mais elevado é o nível da participação empresarial em redes de transferência de conhecimento, o grau de colaboração das instituições financeiras do exterior, o grau de concorrência no seio do ‘cluster’, a dotação empresarial de capital humano, a disponibilidade de mão-de-obra na região ou, ainda, o nível de atuação da Administração Pública maior será a tendência das empresas para o *investimento em atividades relacionadas com a inovação*.
- vi) Um maior envolvimento em redes de transferência de conhecimento, uma atuação do governo local propiciadora de um clima favorável aos negócios, um melhor relacionamento com as instituições financeiras externas à região ou uma melhor dotação de capital humano são características associadas a um maior índice global de *inovação* nas empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo.

A presença sistemática nestas conclusões das variáveis *participação em redes de transferência de conhecimento, base científica e tecnológica da região, atuação do governo*

local e da Administração Pública, e colaboração das instituições financeiras externas à região remete para as abordagens teóricas que focam o contributo da cooperação entre atores privados e institucionais para a aprendizagem organizacional mútua, essencial ao processo sistémico de inovação.

Assim, numa primeira etapa será indagado se tem aderência à realidade estudada a hipótese de uma associação entre a *inovação* e a *aprendizagem*, na ótica das empresas (secção 7.3.5); numa segunda etapa será apurado o perfil da região consoante a dicotomia ambiente ‘propiciador’ *versus* ‘inibidor’ da interação e da inovação - secção 7.3.6.

7.3.5 Estudo da relação entre interação, aprendizagem e inovação.

A aprendizagem ao nível das organizações lucrativas espelha-se na alteração de comportamentos das pessoas com o objetivo de melhorarem as suas capacidades e competências e, assim, criarem valor para as organizações. Isto é, melhorando a eficiência em todas as áreas funcionais e/ou aumentando a qualidade do produto é possível aumentar o valor percebido pelo cliente disponibilizando-se este a pagar um preço mais elevado, num contexto de fileiras produtivas coordenadas a partir de centros de decisão externos.

Da revisão de literatura lavrada no capítulo 2 e que culminou na exibição de um esquema de síntese tornou-se perceptível que a resposta com sucesso em termos do processo gerador da inovação passa precisamente por essa capacidade de mudança que remete para diversas noções de proximidade envolvendo diversos atores (incluindo, no caso concreto do objeto de estudo, os agentes identificados na Figura A-1) a ponto de culminar num paradigma de empresa essencialmente distinto da visão individualista da microeconomia de inspiração neoclássica. Por conseguinte, justifica-se teoricamente a hipótese plasmada na Figura 2-5 de que *a aprendizagem por interação atua como mecanismo facilitador da inovação* que justifica a necessidade de realizar o estudo conforme o título da presente secção dá conta.

No plano do estudo empírico, cabe então começar por estabelecer como medir a referida aprendizagem atendendo-se para tal às alternativas de resposta sobre o “promotor da inovação” incluídas no questionário para cada uma das dimensões de ‘output’ da inovação. Optou-se por utilizá-las como indicadores da (in)existência da aprendizagem com base nos seguintes motivos:

1. Se o promotor da inovação foi outra entidade, assume-se que teve lugar um uso passivo de conhecimento detido por uma outra entidade, não implicando a sua “absorção”²⁸³ por parte da empresa inquirida - encarada como mera beneficiária numa pura transação comercial, sem um papel ativo na geração da inovação;
2. Se a empresa atuou em cooperação com outra entidade, então é porque ocorreu uma aprendizagem por interação graças à partilha mútua de conhecimento;
3. Tendo sido promotora a própria empresa, a sua aprendizagem (por interação) torna-se menos evidente mas assume-se que continua a ser verosímil dada a relevância dos dados recolhidos relativamente às principais fontes de informação e respetivo impacto na inovação (elencados na Tabela XX-15), pelas seguintes razões:
 - i) As fontes de informação (clientes, fornecedores, etc.) possuem um peso substancial no surgimento de produtos novos ou melhorados (60.9%), item associado a inovação de produto (I1); assim como na qualidade dos materiais (45.5%) e na melhoria dos processos de produção (76.4%), estabelecidos como itens para avaliar a inovação de processo (I2) – Tabela XIII-1.
 - ii) Da Tabela XX-40 torna-se clara a existência de uma significativa associação de sinal positivo entre tais fontes (indiretamente, através da *participação em redes de transferência de conhecimento*, B22 – Tabela XIII-6) e quase todas as dimensões de inovação admitidas no estudo – particularmente ao nível do *investimento em atividades relacionadas* (indicador de ‘input’ no processo de inovação) e da *inovação global* (que capta principalmente os indicadores do respetivo ‘output’, tendo estes um peso de 4/5).

Perante estes motivos, o indicador de aprendizagem a utilizar para cada dimensão da inovação acaba por ser reflexo também do peso relativo das respostas às opções previstas na questão 36 do inquérito (“*Identifique as áreas de inovação que mais beneficiam dessas fontes*”) utilizadas no ‘scoring’ das dimensões da inovação, deixando de fora a inovação organizacional (I3).

Portanto, operacionaliza-se a aprendizagem como variável binária atribuindo-lhe o valor nulo na opção “outra entidade”, e o valor unitário nas outras duas opções (tratando-se da inovação de produto e de processo, I1 e I2).

No caso da inovação de marketing (I4) aplica-se o valor nulo sendo promotora uma “outra empresa”, e também na opção “principalmente a empresa ...” dado que é muito expressiva a percentagem de respostas negativas a respeito de eventuais benefícios económicos traduzidos

²⁸³ Emprega-se o termo ‘absorção’ no contexto dos requisitos para uma efetiva transferência de conhecimento, de acordo com Cohen e Levinthal (1990), citado por Boschma (2005) – secção 2.3.2. A *transferência de conhecimento* define-se nos termos citados da Comissão Europeia (2007a) - secção 2.1.2, nota de rodapé 21.

em “novos mercados” e “novos nichos de mercado” alcançados graças às ditas fontes de informação: respetivamente 64.5% e 67.3% (Tabela 7-8).

Tabela 7-8: Distribuição das respostas ao questionário acerca da eventual existência de benefícios das fontes de informação em matéria de inovação de marketing.

Itens relativos à inovação de marketing		n	%
Novos mercados	Não	71	64.5
	Sim	37	33.6
	Total	108	98.2
Novos nichos de mercado	Não	74	67.3
	Sim	34	30.9
	Total	108	98.2

Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito.

A mesma escala de pontuação será adotada no caso da ‘aprendizagem’ especificamente dirigida à inovação organizacional (I3).

Resumidamente, a construção das variáveis de medida da aprendizagem será, então:

- Aprendizagem na inovação de *produto* (‘aprend_I1’) = $\begin{cases} 0 \text{ (não existiu) se promotor = "outra empresa"} \\ 1 \text{ (existiu) se promotor = "a empresa em cooperação com outra entidade"} \\ \text{ou "principalmente a empresa ..."} \end{cases}$
- Aprendizagem na inovação de *processo* (‘aprend_I2’) é igual a: $\begin{cases} 0 \text{ (não existiu) se promotor = "outra empresa"} \\ 1 \text{ (existiu) se promotor = "a empresa em cooperação com outra entidade"} \\ \text{ou "principalmente a empresa ..."} \end{cases}$
- Aprendizagem na inovação *organizacional* (‘aprend_I3’) é igual a: $\begin{cases} 0 \text{ (não existiu) se promotor = "outra empresa"} \\ \text{ou "principalmente a empresa ..."} \\ 1 \text{ (existiu) se promotor = "a empresa em cooperação com outra entidade"} \end{cases}$
- Aprendizagem na inovação de *marketing* (‘aprend_I4’) é igual a: $\begin{cases} 0 \text{ (não existiu) se promotor = "outra empresa"} \\ \text{ou "principalmente a empresa ..."} \\ 1 \text{ (existiu) se promotor = "a empresa em cooperação com outra entidade"} \end{cases}$

A variável de medição global da aprendizagem existente em cada empresa (“*aprendizagem global*”) consistirá na média aritmética simples das quatro componentes de aprendizagem (‘aprend_I1’, ..., ‘aprend_I4’), resultando numa variável discreta cujo intervalo está compreendido entre 0 e 4, sujeita convenientemente a uma mudança de escala para se obter o respetivo índice (conforme descrito no subcapítulo 6.7).

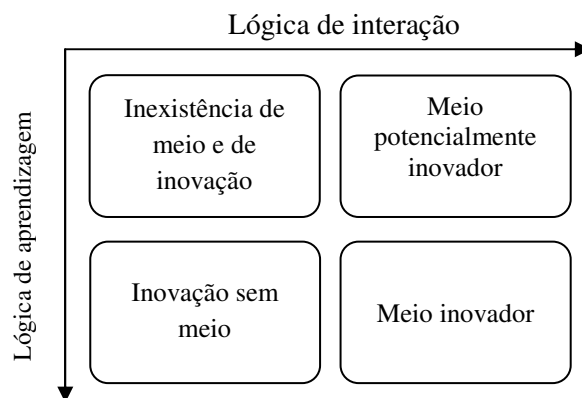
Os resultados expressos na Tabela XX-51 permitem inferir que o processo de aprendizagem foi maioritariamente determinante na inovação de produto e na inovação de processo em função das percentagens registadas considerando a dimensão das sub-amostras correspondentes (80.8% entre 73 casos e 84.6% entre 91, respetivamente). Em contraste, na

inovação organizacional e na inovação de marketing a sua influência fica-se por valores de nível modesto (32.5%), ou mesmo muito modesto (24.1%).

Em 92 casos (83.6% das empresas inquiridas) registou-se pelo menos uma das 4 situações descritas como manifestações de *aprendizagem*; em 14 casos (12.7%) houve inovação de algum tipo mas as respostas dadas às questões acerca do seu promotor apontaram no sentido negativo (ausência de aprendizagem). Nos restantes 4 casos (3.6%) as respostas às questões diretas sobre a existência de inovação, em qualquer das suas formas, foram negativas resultando numa redundância no que concerne à entidade promotora (i.e. não foram considerados na subamostra para efeitos de contagem dos casos *com* ou *sem* aprendizagem).

Estes resultados vêm ao encontro ao encontro de uma característica essencial da conceção sistémica de inovação: *as dinâmicas de aprendizagem estimulam as dinâmicas de inovação de produto e de processo*. Como, aliás, se depreende do sentido de evolução rumo a um meio inovador em ambos os eixos da figura seguinte cujo mérito se deve a um dos mais notáveis representantes do GREMI na atualidade (Figura 7-10).

Figura 7-10: Tipologia dos territórios em função das lógicas de interação e aprendizagem.



Fonte: Crevoisier (1996, p.17), cit. em Santos (2001: 150-151; 2009: 331)²⁸⁴.

Relativamente ao eixo horizontal da Figura 7-10 importa reter que tal reflete uma escala crescente de interação na transição para um meio inovador, a par de “crescentes dinâmicas de aprendizagem” (eixo vertical). Com efeito, “a ocorrência de um meio inovador implica o surgimento e a manutenção de uma lógica de interação e, também, de uma dinâmica socialmente alargada de aprendizagem, congregando níveis acrescidos da cultura técnica

²⁸⁴ Crevoisier, Olivier (1996). *L'Approche par les Milieux Innovateurs: intégrer la dynamique territoriale dans les Théories de l'innovation*. IRER-Université de Neuchâtel.

específica, localmente apropriável pelo respetivo sistema produtivo, de que resulta o contínuo ‘upgrading’ do perfil competitivo desse território” (Santos, 2009: 330).

Empiricamente, portanto, é expectável uma correlação positiva entre *interação* (B13, no modelo de análise) e o *índice global de aprendizagem*, o que se confirma pelo valor apreciável do respetivo coeficiente de correlação (0.426) e um valor-p quase nulo (0.008) - Tabela XX-52. Isto é, quanto mais frequentes tiverem sido os contactos mantidos pela empresa inquirida com entidades potencialmente facilitadoras do processo de inovação (indicadas nos itens para medir B13, Tabela XIII-5) maior será a probabilidade de ocorrência de ‘spillovers’, intencionais ou não, de conhecimento – em particular, no que concerne à inovação de produto e de processo (Tabela XX-51).

Em conclusão: se a aprendizagem se correlaciona (de forma positiva) com a interação, supondo que existe uma relação de colinearidade entre ambas, logo faz sentido assumir que o processo de aprendizagem nas empresas da fileira agroalimentar da região tenha uma natureza interativa. Se em 88.5% dos casos em que ocorreu inovação a aprendizagem foi determinante, então é de concluir que a aprendizagem por interação atua como mecanismo propulsor da inovação.

Para a aplicação da tipologia dos territórios que o diagrama da Figura 7-10 encerra, conforme a literatura sugere optou-se por uma escala ordinal mas dividida em classes de idêntica amplitude e ímpar de modo a permitir que cautelosamente seja considerada uma classe neutra (por uma questão de prudência na conclusão a retirar dos dados face ao elevado valor do desvio-padrão, conforme adiante se explica).

Por conseguinte, a classificação dos valores indexados da aprendizagem global e da inovação será: 0 – 20, “*muito baixo*”; 21 – 40, “*baixo*”; 41 – 60, “*médio*”; 61 - 80, “*alto*”; 81 – 100, “*muito alto*”. A inferência relativa aos quadrantes teoricamente previstos entende-se que só deve ser conclusiva caso os valores amostrais da média e da mediana das duas séries não façam parte das respetivas classes medianas²⁸⁵. Assim, para um território ser identificado como “meio inovador” os valores dos dois indicadores (*índice de aprendizagem global* e de

²⁸⁵ Para estimar a média populacional (μ) por intervalo com um nível de confiança $(1-\alpha)$ de 95%, admitindo que com uma amostra de dimensão superior ou igual a 30 indivíduos a média amostral seguirá uma distribuição de probabilidade “aproximadamente normal” segundo Murteira (1990: 217), utilizam-se os seguintes cálculos para efeitos de apuramento dos valores extremos: $IC_{(1-\alpha)}(\mu) = \left(\bar{X} - z_{1-\alpha/2} \frac{s}{\sqrt{n}}, \bar{X} + z_{1-\alpha/2} \frac{s}{\sqrt{n}} \right)$.

interação) deverão estar nas classes de “alto” ou “muito alto”. Este procedimento visa acautelar prudentemente as dúvidas suscitadas no caso de o intervalo de confiança estimado para a média abarcar dois escalões distintos e será replicado integralmente nos estudos empíricos contidos nas secções 7.3.6 e 7.3.7.

Ora, no caso do índice de “*aprendizagem global*” sucede que a média e a mediana apontam assintoticamente para um valor “médio” ou “alto” dado que a amplitude total do intervalo estimado é de tal ordem (cerca de 24 pontos) que ultrapassa a amplitude estipulada para as classes, gerando dúvidas na avaliação. Quanto à “*interação*” os resultados apurados revelam maior precisão (traduzida numa amplitude estimada mais baixa) e apontam claramente para um valor “baixo”. Note-se, porém, que a primeira variável está a ser avaliada apenas com base em 38 observações porquanto em pelo menos um dos 4 itens relativos a aprendizagem não houve resposta por parte de 72 unidades inquiridas, inviabilizando o cálculo para estas.

Face ao panorama de resultados é evidente que se está perante um défice de interação inibidor da permanente aprendizagem coletiva vital para permitir que o território se configure como meio (inovador), como um cadinho sistematicamente fervilhante de novas ideias construídas em conjunto pelos atores intervenientes no modelo territorializado de inovação (Aydalot, 1996). A aprendizagem ocorrida poderá espelhar episódios de inovação que terão ocorrido esporadicamente ao longo da década de 2000 na maioria das unidades inquiridas, sendo esta constituída por microempresas e pequenas empresas cujo desempenho global em inovação se verifica ter um valor “baixo” ou “médio” - 39.32 e 56.57, respetivamente, de acordo com a mediana (Tabela XX-27).

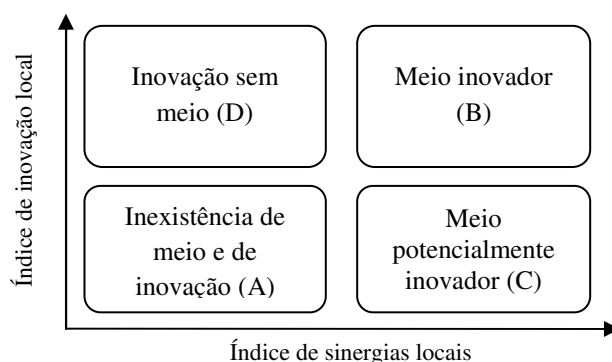
Uma análise empírica mais informativa acerca do perfil do território seguindo a mesma tipologia é discutida no subcapítulo seguinte, tendo em consideração a informação reunida através de inquérito acerca dos atributos específicos quer aos territórios (ao nível da sub-região e dos concelhos), quer às empresas localizadas no Vale do Tejo. Em atalho, trata-se de “quantificar” o grau de distância proporcionado pelo meio local face ao meio inovador (Aydalot, 1986; Maillat, Quévit e Senn, 1993; Camagni, 1991 e 1995a; Crevosier e Maillat, 1991; Maillat, 1992; Méndez, 2001 e Santos, 2001) – tema discutido na secção 2.2.3.

7.3.6 O perfil do meio local e o seu grau de eficácia na redução da incerteza associada ao processo de inovação.

Tendo presente as funções inerentes ao meio local enquanto “operador” de redução da incerteza (Camagni, 1991: 130-132) pretende-se caracterizar o meio (local) no qual se inserem as empresas pertencentes ao complexo agroalimentar territorializado do Vale do Tejo.

Tal estudo permitirá situar a região segundo a tipologia introduzida na Figura 7-10 mas em função das dinâmicas de inovação local e das *sinergias locais* (Figura 7-11), atendendo à tipologia apresentada por Maillat *et al.* (1991)²⁸⁶ e Maillat (1995)²⁸⁷ citados, respetivamente, por Camagni (1995a) e por Lopes (2001).

Figura 7-11: Tipologia dos territórios em função das dinâmicas de inovação e sinergias locais.



Fonte: Maillat *et al.* (1991), cit. em Camagni (1995a); Maillat (1995), cit. em Lopes (2001: 116).

A título ilustrativo, podem ser estabelecidas as seguintes correspondências a cada um destes cenários (Lopes, 2001: 116):

- **Tipo A:** “regiões dominadas por *grandes empresas*, onde a fraca interação local é acompanhada pela ausência de dinâmicas de inovação”;
- **Tipo B:** “(...) onde a lógica da elevada interação se conjuga com a intensidade da aprendizagem inovadora”;
- **Tipo C:** “com uma elevada lógica de interação mas fraca dinâmica inovadora encontramos os *meios potencialmente inovadores*, ilustrados pelos *distritos industriais*”;
- **Tipo D:** corresponde aos *tecnopolos*, caracterizados por dinâmicas de inovação elevada mas sem meio, “já que a lógica de interação é reduzida”.

²⁸⁶ Maillat, D., Crevoisier, O., Lecoq, B. (1991). *Introduction à une approche quantitative du milieu [Towards a quantitative approach to local milieux]*. Working Papers 9102, Université de Neuchâtel, May.

²⁸⁷ Maillat, Denis (1995). Territorial dynamic, innovative milieu and regional policy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7, pp. 157-165.

Assume-se que as sinergias locais estarão positivamente correlacionadas com as funções exercidas pelo meio local, refletindo-se em maior eficiência e eficácia no processo de tomada de decisão das empresas locais (Camagni, 1991: 130). A argumentação para essa relação deverá ser contextualizada no objeto de estudo desta investigação, começando-se por concretizar para cada função o respetivo construto²⁸⁸ (Tabelas 7-9 e 7-10).

Algumas das variáveis explicativas envolvidas (representadas pelos respetivos códigos, por simplificação de escrita) são transversais a várias dessas funções nos moldes que se entenderam como razoáveis em função do modelo de análise e do teor dos itens fixados para medir as variáveis explicativas constantes desse modelo (anexo XIII) e, ainda, dado o conjunto de informações recolhidas a respeito do quotidiano dos agentes envolvidos no complexo agroalimentar do Vale do Tejo (capítulo 5).

Em face da clara predominância de parceiros da região, de acordo com a respetiva estatística descritiva (Figuras 7-2 a 7-4), admite-se que as fontes de informação se localizam predominantemente na região. Logo, para efeito de mensuração das funções de *rastreio*, *transcodificação* e de *transformação* incluem-se as parcerias locais com agentes empresariais e associativos da fileira agroalimentar (A213) e interação (B13).

O *índice de sinergias locais* constrói-se como média aritmética simples das seguintes subcategorias de fatores: *específicos à região*, *estruturais* (A11) e *institucionais* (A21); *específicos à fileira agroalimentar aglomerada no Vale do Tejo* (B1) e *específicos à respetiva unidade empresarial* (B2). Os resultados das medidas de tendência central do índice e respetivos componentes são apresentados na Tabela XX-53.

Tomando o índice apurado para a inovação global (definido no subcapítulo 6.7) como ‘proxy’ do *índice de inovação local* e efetuando um exercício de estatística inferencial análogo ao da secção anterior obtêm-se os dados apresentados na Tabela XX-54.

²⁸⁸ O ‘construto’ refere-se a “ideias construídas pelo investigador para explicar os acontecimentos observados numa situação particular. Os construtos não são factos nem explicações fictícias, mas uma vez construídos atuam como se fossem reais por analogia. É um processo cuja existência se assume porque hipoteticamente produz fenómenos mensuráveis.” (Vaz Freixo, 2011: 272). O construto deve ser coerente com o tipo de fenómeno que se pretende aferir com a variável em causa, respeitando a classificação de fenómenos proposta no modelo de análise, e com o conteúdo previsto na literatura de referência.

Tabela 7-9: Variáveis explicativas do modelo de análise refletoras das funções de rastreio, de sinalização e de transcodificação do meio local, tipificadas por Camagni (1991) e respetivo constructo.

Função	Conteúdo (efeitos do meio local)	Variáveis de observação e respetivo constructo
Rastreio (‘Search’)	Permite através do intercâmbio informal de informação rastrear os casos de sucesso relacionados com a descoberta de novos mercados e a implementação de novas tecnologias úteis para a empresa, assim como “memorizar” os canais que melhor divulgam essas experiências bem-sucedidas.	A213 ²⁸⁹ As parcerias com agentes do mesmo “mercado” local (fileira localizada) funcionam como canais de acesso a informação estratégica e conhecimento.
		B13 ²⁹⁰ Os contactos sistemáticos e a facilidade de negociação com parceiros locais concorrem para que a empresa esteja bem informada sobre as melhores práticas, os processos tecnológicos mais eficazes/eficientes (em termos de rendimento do capital investido) e as possibilidades de expansão dos seus negócios.
Sinalização (‘Signalling’)	Favorece a sinalização ao mercado em benefício da imagem e reputação das empresas locais, atuando como uma espécie de entidade certificadora da qualidade dos bens produzidos por essas empresas.	A214 ²⁹¹ A atuação das autarquias, a par doutras entidades públicas com intervenção no território, poderá reduzir custos públicos de contexto. Exemplos de medidas, nesse sentido, poderão ser: <ul style="list-style-type: none"> i) Revisão dos Planos Diretores Municipais para acolhimento no seu território de infraestruturas de suporte às atividades de produção e transformação (ex. o licenciamento de pavilhões nos casos das organizações/agrupamentos de produtores Torriba e da Orivárzea, no concelho de Almeirim). ii) Promoção de associações de regantes em cooperação com a ARH Tejo (o caso da iniciativa partilhada entre as autarquias de Alpiarça e Almeirim, em vigor). iii) Contenção na cobrança dos direitos de superfície para passagem de cabos de telecomunicações e instalação de antenas de rede GSM. iv) Licenciamento de parques de estacionamento para viaturas pesadas de mercadorias e de edifícios (casos das fábricas da Renoldy, em Alpiarça; e Compal, em Almeirim), a par da preservação de acessos adequados às explorações agrícolas (ex. as estradas de campo usadas pelos agricultores). v) ‘Lobbying’ junto da CNREN em prol da instalação de novas unidades empresariais. vi) Maior articulação entre entidades que tutelam o património natural e cultural e a região de turismo para estimular a procura turística (vários segmentos, incluindo turismo sénior), negócio atrativo para as quintas da região, e alavancar o investimento empresarial no território sob a sua jurisdição. <p>Além das infraestruturas de apoio à captação de investimento empresarial há ainda a considerar o papel promocional através de redes internacionais de municípios ligados a uma mesma fileira produtiva (ex. o marketing territorial associado às ‘Cidades do Vinho’, integradas numa rede europeia organizada, de que o Cartaxo foi sede em 2010) ou em termos de iniciativas mais localizadas (ex. o “festival do melão”, evento anual patrocinado pela Câmara Municipal de Alpiarça ou a “feira da cebola”, em Rio Maior).</p>

²⁸⁹ Código relativo a *parcerias locais com agentes empresariais e institucionais da fileira agroalimentar* (Tabela XIII-3).

²⁹⁰ Código relativo a *interação* (Tabela XIII-5).

²⁹¹ Código relativo a *atuação do governo local* (Tabela XIII-3).

Sinalização (conclusão)	Favorece a sinalização ao mercado em benefício da imagem e reputação das empresas locais, atuando como uma espécie de entidade certificadora da qualidade dos bens produzidos por essas empresas.	B11 ²⁹² A concorrência intensa no mercado nacional e internacional reforça a necessidade de diferenciação de produto, incentivando a certificação de produtos e de processos, bem como a melhoria permanente da eficiência.
		B24 ²⁹³ A penetração em mercados consumidores mais exigentes obriga à integração da cadeia de valor, conjugando a produção e a distribuição com os serviços de suporte - incluindo as agências e gabinetes de marketing e comunicação.
Transcodificação (‘ <i>Transcoding</i> ’)	Facilita a aprendizagem coletiva ao proporcionar o acesso a informação privilegiada, que está imbuída nas pessoas e se transmite por proximidade pessoal e organizacional. Os mecanismos serão: a) Mobilidade inter-organizacional, dentro da região, dos recursos humanos qualificados (mas quase imobilidade inter-regional dos mesmos); b) Contactos entre clientes e fornecedores; c) Processos de imitação e reengenharia, difusão entre as empresas locais de tecnologias apropriadas; d) Efeitos informais de “cafeteria”; e) Provisão de serviços especializados dentro da região.	A213/B13 A interação com empresas locais ligadas ao mesmo mercado, incluindo concorrentes e serviços especializados às empresas promove o acesso regular e em tempo oportuno a informação estratégica, para resolver problemas comuns ou acelerar a inovação com menor risco (incerteza).
		B12 ²⁹⁴ O recrutamento de profissionais experientes através de redes sociais territorializadas (em termos de mercado de trabalho), favorece o reforço das competências no seio da organização.
		B23 ²⁹⁵ A habilidade em descodificar a informação potencialmente geradora da inovação depende das qualificações académicas e profissionais dos recursos humanos.

Fonte: elaboração própria por comparação entre o ‘construto’ e o enunciado por Camagni (1991: 130-132).

²⁹² Código relativo a *grau de concorrência no seio da fileira, face ao resto do país* (Tabela XIII-5).

²⁹³ Código relativo a *internacionalização* (idem).

²⁹⁴ Código relativo a *capital relacional/social* (idem).

²⁹⁵ Código relativo a *‘stock’ de capital humano* (Tabela XIII-6)

Tabela 7-10: Variáveis explicativas no modelo de análise refletoras das funções de seleção, controlo e transformação do meio local, tipificadas por Camagni (1991) e respetivo constructo.

Função	Conteúdo (efeitos do meio local)	Variáveis de observação e respetivo constructo
Seleção (‘Selection’)	O <i>meio local</i> estimula os contactos pessoais através dos quais se obtêm ganhos de eficiência/eficácia na circulação de informação vital para a gestão da empresa ao nível da tomada de decisão conducente à inovação; nomeadamente, através da mobilidade dos gestores no mercado de trabalho, por imitação, ações de cooperação no âmbito das associações e organizações industriais e de comércio e processos complementares de inovação.	<p style="text-align: center;">B21²⁹⁶</p> <p>A atuação da gestão da empresa de acordo com as melhores práticas e rotinas, nomeadamente dos concorrentes, favorece a seleção mais adequada em termos de inovação organizacional e de marketing.</p>
		<p style="text-align: center;">B23</p> <p>A definição de “estilos e rotinas de decisão” depende do grau de habilitações académicas e de qualificações dos recursos humanos.</p>
		<p style="text-align: center;">B24²⁹⁷</p> <p>Para se internacionalizar a empresa necessita de estar atenta às estratégias adotadas pelas empresas pioneiras bem-sucedidas.</p>
Controlo (‘Control’)	Através de “laços” interpessoais (pertença a uma mesma família/clã, clube, associações), o <i>meio local</i> facilita a partilha de informação relevante no processo de tomada de decisão subjacente à inovação, reforça os “laços” entre o setor financeiro e o sistema produtivo, e promove um “contexto cultural” similar entre os empresários, gestores e demais decisores.	<p style="text-align: center;">A111²⁹⁸</p> <p>Os menores custos de deslocação (sobretudo, em termos de tempo de viagens) favorecem os contactos cara-a-cara, permitindo estar mais perto dos parceiros e facilitam a perceção dos decisores a respeito das necessárias alterações que poderão determinar significativas mudanças - nomeadamente, em termos de processos e de marketing – que se refletirão em maior investimento nas atividades de inovação (Tabela XX-32).</p>

(continua)

²⁹⁶ Código relativo a *monitorização do mercado/‘benchmarking’* (idem).

²⁹⁷ Código relativo a *internacionalização* (idem).

²⁹⁸ Código relativo a *acessibilidade* (Tabela XIII-2).

Controlo (continuação)	Através de “laços” interpessoais (pertença a uma mesma família/clã, clube, associações), o meio local facilita a partilha de informação relevante no processo de tomada de decisão subjacente à inovação, reforça os “laços” entre o setor financeiro e o sistema produtivo, e promove um “contexto cultural” similar entre os empresários, gestores e demais decisores.	A112 ²⁹⁹
		<p>O contacto ‘always-on’ (em banda larga) com os clientes e os fornecedores permite customizar a oferta da empresa com mais eficácia e eficiência, passando a mensagem rapidamente aos fornecedores perante uma procura instável em mercados globais, favorecendo a sua <i>flexibilidade produtiva</i> (Piore e Sabel, 1984) e potencia a criação de <i>valor percebido pelo cliente</i> (Porter, 1998).</p>
		B12 ³⁰⁰
		<p>As solidariedades e conhecimentos pessoais gerados em diferentes cenários dentro da região num contexto extra-empresarial - por parentescos familiares comuns, por um percurso escolar partilhado nas mesmas escolas (inclusive dos filhos e netos); por convívio nos cafés e clubes do bairro/povoação; por filiação em academias musicais e associações culturais, recreativas e desportivas das localidades de residência; idas à igreja (missas dominicais) - concorrem para um estreito controlo social que inibe práticas levianas nos negócios mas pode dificultar as transações com agentes que não tenham “histórico” na região (avivando o risco de ‘lock-in’, em termos de capacidade territorial de aprendizagem e, bem assim, de inovação).</p> <p>Em síntese, a confiança e a solidariedade entre empresários e gestores vizinhos, fruto da cultura e dos valores pessoalmente partilhados graças à relativa imobilidade extrarregional em termos de capital humano e da força de trabalho (em especial, tratando-se de comunidades rurais) facilita as transações no seio da região.</p>
		B22 ³⁰¹
		<p>Através da participação em redes ancoradas no território os empresários poderão controlar de forma mais eficiente o processo de inovação compatível com os objetivos da gestão.</p>

²⁹⁹ Código relativo a *conectividade* (idem).

³⁰⁰ Código relativo a *capital relacional/social* (Tabela XIII-5).

³⁰¹ Código relativo a *participação em redes de transferência de conhecimento*, fontes de conhecimento e inovação (Tabela XIII-6).

Controlo (conclusão)	Através de “laços” interpessoais (pertença a uma mesma família/clã, clube, associações), o meio local facilita a partilha de informação relevante no processo de tomada de decisão subjacente à inovação, reforça os “laços” entre o setor financeiro e o sistema produtivo, e promove um “contexto cultural” similar entre os empresários, gestores e demais decisores.	A213 ³⁰² A existência na região de uma massa crítica de agentes ligados ao complexo produtivo agroalimentar facilita o acesso a informação estratégica; nomeadamente, convenções e regras de mercado - incluindo legislação e regulamentos que interferem com a atribuição de fundos públicos de ajuda às atividades agrícolas (agricultura e produção animal) e agroindustriais/agroalimentares (indústrias alimentares e bebidas com incorporação de matérias-primas de origem agrícola nos respetivos processos produtivos).
		A215 ³⁰³ A proximidade geográfica favorece, pela maior facilidade e regularidade dos contactos pessoais, o estabelecimento de acordos entre as empresas da fileira agroalimentar e as instituições financeiras nomeadamente para financiar as atividades de inovação (Tabela XX-35).
Transformação (‘Transformer’)	Favorece as externalidades positivas (“energias externas”) apropriáveis pelas empresas locais, particularmente importantes nas esferas do mercado de trabalho, capital humano e educação: “De facto, não apenas a informação é descodificada e coletivamente organizada, como também a energia potencial, representada pela disponibilidade de fatores de produção genéricos, é canalizada e transformada em ordem a se enquadrar com as exigências da procura atual e potencial da estrutura local.” (tradução livre)	A113 ³⁰⁴ Existem vantagens económicas de localização para as empresas da fileira agroalimentar que se estabeleçam no Vale do Tejo por causa: da aptidão dos solos e do clima (condições edafoclimáticas); da abundância relativa de mão-de-obra especializada e de engenheiros agrónomos residentes numa região predominantemente rural, da contiguidade à área metropolitana (importante centro de consumo); e pela elevada mobilidade de mercadorias proporcionada pelas vias de transporte que servem a região – favorecendo a produção diversificada e em grande escala de modo a responder às solicitações dos mercados regional e extraregional.
		A114 ³⁰⁵ A disponibilidade de mão-de-obra em qualidade e quantidade permite obter elevados níveis de eficiência, libertando energias criativas que potenciem a inovação nas empresas da fileira agroalimentar.

³⁰² Código relativo a *parcerias locais com agentes empresariais e associativos da fileira agroalimentar* (Tabela XIII-3).

³⁰³ Código relativo a *colaboração local das instituições financeiras* (Tabela XIII-3).

³⁰⁴ Código relativo a *economias de localização* (Tabela XIII-2).

³⁰⁵ Código relativo a *dotação local em mão-de-obra* (idem).

Transformação (conclusão)	<p>Favorece as externalidades positivas (“energias externas”) apropriáveis pelas empresas locais, particularmente importantes nas esferas do mercado de trabalho, capital humano e educação:</p> <p>“De facto, não apenas a informação é descodificada e coletivamente organizada, como também a energia potencial, representada pela disponibilidade de fatores de produção genéricos, é canalizada e transformada em ordem a se enquadrar com as exigências da procura atual e potencial da estrutura local.” (tradução livre)</p>	A211 ³⁰⁶	A investigação fundamental, a investigação aplicada e o desenvolvimento experimental (elementos da I&D, anexo XI), a par da graduação académica/formação profissional em áreas profissionais relevantes para a descodificação do conhecimento científico e tecnológico, concorrem para a maior eficácia na inovação tecnológica das empresas da fileira agroalimentar (particularmente tratando-se do sistema científico e tecnológico, educativo e de formação profissional localizados na região).
		A212 ³⁰⁷	A formação profissional dentro da região segundo padrões adaptados às necessidades das empresas resulta em sinergias organizacionais.
		A213/B13	A interação com entidades ligadas à formação do capital humano ³⁰⁸ , e à produção e transmissão do conhecimento indutor da inovação (sistema de ensino universitário/politécnico e centros de desenvolvimento tecnológico) localizados dentro da região gera externalidades do conhecimento (‘knowledge spillovers’).
		B14 ³⁰⁹	O conhecimento tácito, na forma de “Saber-Fazer” facilita a obtenção de produtos de maior qualidade e evita o desperdício de recursos na produção e/ou fabrico.
		B15 ³¹⁰	O carácter empreendedor dos empresários e gestores ligados às atividades agrícolas (atentos à evolução tecnológica e aos mercados agrícolas) para facultarem matéria-prima segundo padrões adequados às necessidades das agroindústrias e agroalimentares aumenta o potencial do território para acolher empresas orientadas para o cliente (intermédio e/ou final), favorecendo a competitividade global da fileira “ancorada” no território (região).

Fonte: elaboração própria por comparação entre o ‘construto’ e o enunciado por Camagni (1991: 130-132).

³⁰⁶ Código relativo a *base científica e tecnológica local* (Tabela XIII-3).

³⁰⁷ Código relativo a *centros locais de formação profissional* (Tabela XIII-3).

³⁰⁸ Recorde-se o conceito de *capital humano* e a sua mensuração nos termos enunciados na secção 2.1.2, nota de rodapé 15.

³⁰⁹ Código relativo a *reserva local de conhecimento tácito* (Tabela XIII-5).

³¹⁰ Código relativo a *empreendedorismo local* (idem).

Os resultados estatísticos proporcionam a seguinte leitura:

- i) A correlação entre a *inovação local* e as *sinergias locais* é altamente significativa ($p < 0.001$), positiva e de grandeza muito relevante ($r_s = 0.568$). Portanto, manifesta-se como tendo aderência à realidade o princípio de que *a inovação e, por consequência lógica, a aprendizagem interativa subjacente ao processo de inovação de produto e de processo* (secção 7.3.5) *estão intimamente associadas às sinergias locais*. Aliás, as correlações parciais assim o confirmam (0.335 e 0.495, valores de coeficiente significativos ao nível de 1%).
- ii) Estando os intervalos estimados para a média amostral de cada índice localizados no domínio da classe mediana (41 – 60), assumida como zona de indefinição pela regra fixada na secção 7.3.5 para efeito de identificação precisa do perfil do território, resulta que nenhum deles permite tirar conclusões em termos da tipologia em causa.
- iii) Face aos valores muito próximos da média e da mediana do “índice de inovação local” (46.50 e 45.96) e ambos a incidirem no nível *médio*, percebe-se que o problema maior terá antes a ver com o défice de sinergias locais: além de exhibir valores claramente mais baixos em ambas as estatísticas (41.84 e 40.55), a mediana já evidencia um valor *baixo*.
- iv) Comparando os valores extremos de ambas as séries (2.72 e 86.69, para o índice de inovação local; 18.92 e 64.70 para o índice de sinergias locais) é notória a maior amplitude total no primeiro daqueles índices, resultado que decorre de duas constatações já empiricamente analisadas no quadro da análise estatística:
 - a. Existem diferenças significativas entre as empresas locais em matéria de indicadores da inovação (que se sabe, pelos testes já realizados, estarem largamente relacionadas com a dimensão de cada empresa e a atividade predominantemente exercida em termos da fileira agroalimentar);
 - b. Por muito baixo que seja o desempenho em *sinergias locais* numa determinada unidade empresarial, na realidade até mesmo um empresário em nome individual (em geral, produtores) dificilmente terá um negócio sustentável caso não alimente a comunicação bidirecional em matéria de conhecimento e informação estratégica com os seus parceiros primordiais (secção 7.2.4): as instituições financeiras, as PME e grandes empresas (fornecedoras ou clientes) e as organizações de produtores/cooperativas agrícolas (incluindo adegas cooperativas) e as associações empresariais. Sendo o valor mínimo desta variável claramente superior ao registado para a *inovação local* (ainda que não deixe de ser muito baixo) existe motivo para se considerar que as sinergias locais nem sempre induzirão a inovação (sobretudo, quando esta é naturalmente mais espaçada no tempo);
 - c. O valor de 2.72 corresponde a 2 casos para os quais foram assinaladas as opções *novos nichos de mercado* (questão 36), presumindo-se que se referem a factos ocorridos nas respetivas empresas. De qualquer modo, fica a lição para no futuro o enunciado ser mais explícito, de modo a proporcionar mais segurança na interpretação do respetivo resultado (por exemplo, “beneficiaram” em vez de “beneficiam”).

Por conseguinte, oferecem-se como pertinentes as seguintes questões:

1. Que funções estarão em situação claramente deficitária a ponto de inibirem o território/meio local enquanto meio inovador?
2. Que ações de “eficiência coletiva” (Baleiras, 2011; Chorincas *et al.*, 2011) deverão ser realizadas de modo a efetivar as sinergias locais e a aprendizagem?

Os resultados exibidos nas Tabelas XX-55 e XX-56, nos quais a média e a mediana para cada variável apresentam estimativas muito próximas, apontam no sentido de que as funções de ‘rastreo’ (R), ‘sinalização’ (S), ‘seleção’ (S) e ‘transformação’ (T) são cumpridas pelo ‘meio local’ (‘local milieu’) com um grau de desempenho *baixo*, sendo mais bem-sucedido (grau *médio*) no ‘controlo’ (C) e na ‘transcodificação’ (T) – neste último caso, ainda que de forma tagencial.

Na síntese que se segue – em resposta concreta à segunda questão – procede-se ao elenco de algumas ações que, dado o panorama de resultados, poderão contribuir para melhorar o desempenho das funções ‘RSSTT’ (Camagni, 1991) e, bem assim, enriquecer o “substrato territorial” (Méndez, 2001: 39) do Vale do Tejo em prol do fomento de um meio inovador.

Tais ações são formuladas em linha com os constructos atribuídos às variáveis que servem de indicadores para as funções críticas (Tabelas 7-9 e 7-10), razão pela qual se inserem as respetivas codificações, recuperando algumas considerações tecidas nos subcapítulos 5.5 e 5.6 e mobilizando conceitos e conclusões expostos ao longo dos capítulos 2, 3 e 4. Considerando que essas variáveis são aferidas através do inquérito, cujos resultados foram detalhadamente analisados nos subcapítulos 7.2 e nas secções anteriores do presente capítulo, naturalmente a consistência das ações enunciadas espelha a evidência proporcionada pelos mesmos.

Os destinatários das propostas apresentadas serão todos os agentes (públicos e privados) que fazem parte do complexo agroalimentar (Figura A-1), em coerência com a visão holística preconizada pelo GREMI e que se encontra patente nas razões invocadas por Camagni (1995a) para justificar a importância da proximidade na perspectiva do meio local (secção 2.2.3).

Propõe-se, então, consoante a função e o respetivo grau de avaliação as seguintes ações:

➤ *Função de rastreio (R):*

1. Reforçar a ligação entre as entidades associativas e os respetivos associados, no sentido de maior cooperação e sensibilização dos produtores para as transformações em curso nos mercados e nas tecnologias, com a colaboração das instituições de ensino superior e de investigação (em termos de formação avançada de carácter contínuo), permitindo escolhas tecnológicas eficientes e decisões de gestão eficazes num ambiente incerto (A213/B13). Será, assim, possível aos sistemas produtivos locais enveredarem por trajetórias tecnológicas que permitam dar o salto para um patamar de liderança no mercado global em resposta aos concorrentes de outras regiões que procuram consolidar a sua posição por via da I&D³¹¹.

➤ *Função de sinalização (S):*

2. Fomentar uma maior integração da cadeia de valor com a intensificação das ações de promoção dos produtos regionais (vinhos, azeite, culturas vegetais, produção animal e o cavalo), merecendo especial atenção mercados internacionais em expansão - como o Brasil, a Rússia, a China, o continente australiano e os países da Europa de Leste (em particular a região do Mar Báltico). Esta ação deverá envolver os agentes reguladores vinculados ao Vale do Tejo contrariando um reconhecido défice em matéria de proatividade - deixando de serem, assim, encaradas como meras extensões da Administração Central; em articulação estreita não somente com os “grandes produtores” mas também com as organizações de produtores.
3. Todas as ações enunciadas na Tabela 7-9 (A214) devem ser dinamizadas de uma forma coletivamente participada responsabilizando mais as empresas e a sociedade civil conforme um modelo de “governança comunitária” (Putman, 1993)³¹², valorizando a imagem de qualidade dos produtos do ‘terroir’ no mercado nacional e internacional pelo reforço da coordenação local (subcapítulo 3.3) – paralelamente, acentuando a função de controlo (B12).

➤ *Função de seleção (S):*

4. Promover uma maior proximidade institucional e cultural (Boschma, 2005 – secção 2.3.2) entre os agentes intervenientes no complexo agroalimentar (congregando os esforços de empresários e gestores, de investigadores/professores e políticos com

³¹¹ Na subsecção 2.2.2.1, esclarece-se com base no conceito de *interdependências não mercantis* inerentes às relações utilizador-produtor e utilizador-utilizador na divulgação de tecnologias mais eficientes (Storper, 1997: 18) em que medida as sinergias do conhecimento poderão estar intimamente associadas a estruturas e instituições específicas a certos territórios sendo mais prováveis de ocorrerem nos designados “meios inovadores”.

³¹² Recorde-se a citação do autor, na secção 2.2.4, a respeito da importância das redes sociais em termos de tomada de decisões coletivamente participadas que ajudam a contornar eventuais falhas de mercado (em termos de provisão de bens públicos).

responsabilidades setoriais) através de fóruns de discussão pública, em canal aberto, colmatando as assimetrias de informação existentes no mercado. Esta ação poderá servir para revitalizar a Feira Nacional da Agricultura, evento anual que se realiza há mais de meio século em Santarém e que historicamente tem sido ponto de encontro de agentes económicos e institucionais ligados à agricultura nacional, não apenas em nome da preservação de um símbolo da cultura rural da região (um ativo intangível que contribui para cimentar a aprendizagem coletiva) mas também de democratização – nomeadamente para promover um debate urgente em matéria de partilha de valor gerado no seio do complexo agroalimentar da região, e de regulação das transações de forma mais justa.

5. Proceder à contratação de pessoal altamente qualificado (doutores e mestres) nas áreas de conhecimento vocacionadas para as ciências empresariais e agrárias de modo a reforçar o capital humano existente na DRAPLVT e dos GAL (anexo IX), e a estimular uma atuação institucional eficaz e atempada às necessidades informacionais e financeiras relativas a projetos elegíveis no âmbito do ProDeR submetidos pelos agentes empresariais da região – particularmente os jovens agricultores, com uma atitude mais empreendedora. Atualmente o quadro de pessoal destas instituições denota carência de efetivos, constituídos na sua maioria por profissionais de elevada faixa etária ocupando parte significativa do seu tempo com tarefas de natureza burocrática. Simultaneamente, o rejuvenescimento dos quadros técnicos constitui um incentivo à atração de jovens para áreas científicas fundamentais para a difusão do conhecimento científico e tecnológico que paralelamente ajudam a fortalecer as funções de *rastreio* (B13/A213)³¹³ e *controlo* (B12)³¹⁴.

➤ *Função de transformação (T):*

6. Publicidade eficaz por parte das associações empresariais e das organizações de produtores no que concerne à realização de seminários junto dos empresários agricultores em matéria de planos operacionais (setoriais) com recurso a sistemas de comunicação que suportem a transmissão de imagem e voz em tempo real (A112), permitindo antecipar e ajustar atempadamente a sua oferta em mercados competitivos face às mudanças rápidas e intensas do ambiente externo (não controlável, dinâmico e incerto)³¹⁵.

³¹³ As várias proximidades (social, institucional, cultural e geográfica) facilitam os contactos pessoais entre instituições e empresas, fomentando as interações intencionais (não mercantis), na base de uma certa confiança e cumplicidade entre indivíduos geograficamente circunscritos que ditam as lógicas de pertença e de similitude características dos atores empresariais e institucionais, enfatizadas por Torre e Gilly (2000) e Rallet e Torre (2004) – secção 3.1.2.

³¹⁴ Em causa está o argumento de que uma certa homogeneidade em termos de cultura técnica (Crevosier e Maillat, 1991) poderá ser bastante útil, a par da confiança e da solidariedade entre vizinhos e de uma relativa imobilidade do capital humano, para contrariar a inércia social (Schumpeter, “mark I”; segundo Fagerberg, 2005) e facilitar a eclosão do empreendedorismo local ao nível dos produtores (A213).

³¹⁵ Recorde-se o papel regulador atribuído às próprias organizações de produtores, através dos programas operacionais (previstos no Regulamento “OCM única”), incluindo “assegurar a programação da produção e a adaptação desta à procura, nomeadamente em termos de qualidade e de quantidade” (Art.º 3º do DN nº11/2010) – secção 5.4.2. Uma ação como esta que está a ser sugerida pode ser vista como uma importante contribuição para a formulação de estratégias para as empresas agrícolas, melhorando o controlo do risco por parte de agentes económicos sofrendo de racionalidade limitada. Os conceitos de proximidade cognitiva e organizacional

7. A coordenação eficaz que é expectável por parte das organizações de produtores (OP) implica, também, comunicações cara-a-cara e visitas regulares dos técnicos às explorações agrícolas a fim de se inteirarem da evolução das culturas segundo os padrões estabelecidos nesses mesmos planos (A111), favorecendo a homogeneização da qualidade do produto e a previsibilidade da oferta. O aprofundamento desta interação (B12) reforça a criação de valor a montante e aprofunda a integração da fileira funcionando, assim, como reforço em simultâneo da função de *controlo* (A213)³¹⁶.
8. Reforçar a base cognitiva das OP através da formação avançada de engenheiros agrónomos ao seu serviço no domínio do desenvolvimento experimental, colmatando as carências das micro e pequenas empresas produtoras ao nível do ‘stock’ de conhecimento (A211). Esta acção deverá favorecer a implementação das melhores práticas em matéria de sustentabilidade ambiental e o aperfeiçoamento das técnicas de cultivo e produção animal, com benefícios marginais acrescidos para o produtor e muito particularmente para a sociedade, através da mitigação dos riscos de perda de biodiversidade associados a práticas de agricultura intensiva e melhoria da qualidade de bens alimentares, com menores riscos para a saúde³¹⁷.

➤ *Função de transcodificação (T):*

9. Permanente apoio às explorações agrícolas dos membros produtores por parte dos engenheiros e técnicos que integram os quadros de pessoal das diversas OP. Será conveniente a incorporação de quadros técnicos qualificados, com experiência em desenvolvimento experimental, dotados não apenas de competências científicas mas também organizacionais e comunicacionais para interagirem com os produtores e com os restantes intervenientes da cadeia de valor. Terá, assim, maior probabilidade de êxito a implementação de uma estratégia de eficiência coletiva (Baleiras, 2011; Chorincas *et al.*, 2011; subcapítulo 4.1). É, pois, aconselhável o reforço do conhecimento formal nas áreas de gestão e de marketing, paralelamente à acumulação de conhecimento tácito, fertilizados pelos contactos mais regulares com centros de I&D e de ensino pós-graduado (regional e extrarregional) que ajudem a colmatar o “hiato de competências” (Camagni, 1991; secção 2.2.3).
10. Reforço dos incentivos fiscais às empresas da fileira que reinvestam os lucros no desenvolvimento experimental através de projetos em cooperação com OP e com

(Boschma, 2005) ganham, assim, uma relevância evidente para se compreender os mecanismos relacionais (intencionais, extramercantis) que suportam a resiliência da fileira agroalimentar do Vale do Tejo.

³¹⁶ Recorde-se o seguinte excerto da citação de Veltz (1994), exposta na secção 4.3.1: “O desenvolvimento económico dos territórios, como o desenvolvimento em geral, passa hoje pela densidade e qualidade das tramas entre os atores. Depende mais da pertinência dos quadros coletivos de ação, do vigor dos projetos e das antecipações do futuro, que das infraestruturas ou dos equipamentos”.

³¹⁷ A este respeito, recorde-se a seguinte passagem do subcapítulo 5.5: “Expressão institucionalizada dessa ação coletiva territorializada são as organizações de produtores vinculadas às sub-fileiras de produtos DOC, podendo estas serem interpretadas como *clubes cujos membros beneficiam de vantagens interditas aos não membros, vantagens largamente ligadas às características dos produtos de cuja reputação no mercado são depositários os respetivos membros* (Torre, 2000: 11)”.

unidades de I&D afetas a instituições de ensino superior público sedeadas na região, na linha do mecenato científico (previsto no Estatuto dos Benefícios Fiscais, em sede de imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas). Tal contribuirá para internalizar as falhas de mercado inerentes aos ‘spillovers’ de conhecimento originados no sistema científico e tecnológico tutelado pelo Estado; concretamente no âmbito dos programas de transferência de tecnologia (Pavitt, 2005; secção 2.1.2). Esta medida poderá desencadear efeitos de natureza simbiótica nos termos apontados por este autor (A213/B13), podendo constituir uma importante fonte de financiamento autónomo para os institutos politécnicos da região (Santarém e Tomar) robustecendo a *espessura institucional local* (Amin e Thrift, 1994; secção 2.2.4).

11. Promoção de ações de comunicação junto dos jovens nos estabelecimentos de ensino secundário ou no ensino recorrente (incluindo visitas organizadas às unidades industriais e às explorações agrícolas) na perspetiva de futuras carreiras profissionais ligadas à economia rural – particularmente em áreas tecnológicas nucleares e afins - com a parceria de associações e organizações de produtores e de industriais da fileira agroalimentar. Tal ação poderá ter um papel virtuoso ao nível do desenvolvimento sustentável (envolvendo de forma transversal os itens relativos a esta função – Tabela 7-9) na medida em que contribua para:

- i) Estimular a cooperação entre o tecido produtivo e as entidades públicas ligadas ao sistema de ensino e de formação profissional (atualmente deficitária, como é evidente na avaliação perspectivada pelo ângulo de visão dos empresários e gestores participantes no inquérito);
- ii) Lançar as sementes de um empreendedorismo jovem que assegure a futura disponibilidade de serviços especializados dentro da região, designadamente ao nível dos sistemas de gestão ambiental em ordem a enraizar no Vale do Tejo o conceito da agricultura sustentável (reduzindo a pegada ecológica);
- iii) Expandir a empresarialização dos produtores e sinalização da vitalidade do setor em termos de oportunidades de carreira numa atmosfera de permanente aprendizagem por interação estreita com profissionais mais experientes, incluindo a formação além-fronteiras.

12. Organização descentralizada de jornadas para produtores tendo em vista a divulgação das boas práticas relacionadas com inovação tecnológica que permitam a difusão pelas unidades de produção, dinamizadas por reputados especialistas e consultores. As redes locais dinamizadas por agentes associativos e institucionais terão um papel fundamental enquanto dinamizadores deste tipo de eventos (A213/B13), a realizar de forma regular ao longo do ano cobrindo o mais possível o território do Vale do Tejo³¹⁸.

³¹⁸ Recorde-se as externalidades espaciais de natureza dinâmica associadas a elementos de sinergia nos termos formulados por Camagni (1995a) – secção 2.2.3. No plano empírico, relativamente às regiões especializadas em produtos de origem agrícola, como se deu conta no subcapítulo 5.5, Torre (2000) e Rallet e Torre (2004), sublinham a importância dos “laços de coordenação vertical” (cooperação, confiança e interação tecnológica) entre agentes ligados à respetiva sub-fileira que induzem a “ancoragem territorial” dos produtores na expectativa

7.3.7 A relação entre o grau de incerteza e a participação em redes externas de inovação.

Numa economia de arquipélago, que tem na dialética global-local um elemento-chave (Veltz, 1994 e 2000), a capacidade das organizações para expandir a esfera geográfica das suas interações (Rallet e Torre, 2004) numa base transregional ou mesmo transnacional passa pela cooperação em redes (externas) de inovação (Camagni, 1991; Maillat, Quevit e Senn, 1993).

Tais redes poderão representar uma fonte de economias externas de proximidade entre agentes ubíquos que se aglomeram em espaços privilegiados de comutação - reféns da velocidade temporal das transações numa economia paradoxalmente cada vez mais globalizada e territorializada - seja pela redução dos custos de transação ou pela obtenção das sinergias dinâmicas e intencionais de conhecimento geradas com base num capital *relacional* (Maillat, Quevit e Senn, 1993; Capello e Faggian, 2005) no acesso a ‘inputs’ tangíveis e intangíveis (tecnologia e capital de produção, informação mercantil, saber-fazer e capital de risco); porventura escassos no território local tendo presente a hierarquia espacial de inovação apontada por Tödting (1994) – secção 2.1.3.

As redes de inovação serão, pois, fundamentais para reduzir a incerteza e estimular a aprendizagem interativa, requerendo uma adequada espessura institucional (Amin e Thrift, 1994) que não se limitará apenas à patenteada no próprio território de ancoragem (Crevoisier e Maillat, 1991; Cuadrado Roura, 1995). Neste quadro de análise, desenvolvido ao longo dos capítulos 2 e 3, torna-se premente perceber quão relevante terá sido a cooperação em redes externas de transferência de conhecimento para as dinâmicas de inovação registadas no subcapítulo 7.2.

Acompanhando a exposição de Camagni (1991 e 1995a), as redes externas assumem-se como um “*espaço de fluxos*” que extravasa a dimensão topográfica do ‘meio local’ e abarca todo o ambiente externo à volta das empresas incluindo “ativos complementares”, “recursos produtivos”, “concorrentes” e o “mercado” (*Idem*: pp.135-137) e na medida em que funcionem como mecanismo redutor de incerteza deverão exercer uma influência positiva no desempenho inovador das empresas que nelas se envolvam³¹⁹.

de beneficiarem de uma transferência de conhecimento (nomeadamente na forma tácita), ou ainda de se aproximarem de uma mão-de-obra local especializada nas técnicas de produção específicas (*idem*).

³¹⁹ A perspectiva de Roberto Camagni sobre a existência de incerteza associada ao processo de inovação tecnológica é abordada na secção 2.2.3, aonde se dá conta do evidente contraste relativamente à perspectiva neoclássica.

Numa linha de pensamento muito próxima das Teorias Evolucionista, Institucionalista e Regulacionista, atendendo ao conjunto de contribuições teóricas que estão na origem da síntese teórica esquematizada na Figura 2-5 (subcapítulo 2.4) o sentimento de confiança na adoção de novas tecnologias pelas empresas da fileira dependerá de um processo de aprendizagem interativa veiculada através das proximidades discutidas na secção 2.3.2 sob a forma de cooperação entre agentes empresariais e não empresariais, não apenas territoriais mas também extraterritoriais, geradora de economias externas de natureza extra-pecuniária.

Para operacionalizar as sinergias externas o construto assentará nas “relações explícitas” justificando-se pelo facto de Camagni (1991: 135) considerar uma rede como *um conjunto fechado de laços com parceiros preferenciais dentro do espaço de ativos e de relações mercantis* de que uma empresa dispõe. No caso das redes de inovação, estas espelham uma interação intencional direcionada para a aprendizagem em ordem a inovar visto que, segundo o autor, o seu principal objetivo será a redução da incerteza “estática” e “dinâmica”³²⁰. Fará, então, sentido assumir que tais sinergias possam ser aferidas através da influência positiva na inovação exercida, a título individual ou em grupo, pelos fatores institucionais, externos à região – incluindo a *base científica e tecnológica externa* (A221), os *centros externos de formação profissional* (A222), as *parcerias externas com agentes empresariais e institucionais da fileira agroalimentar* (A223) e a *atuação da Administração Pública* (A224), de acordo com o modelo de análise e com a codificação apresentada na Tabela XIII-4.

A não inclusão das instituições de crédito sem balcão físico na região (A225) resulta de se assumirem como agentes passivos no processo de inovação limitando-se a explorar comercialmente uma oportunidade de conceder crédito, sem o grau de envolvimento nos respetivos projetos assumido pelas sociedades de capital de risco. A reforçar tal perspetiva está o enquadramento institucional do “*estatuto PME Líder*” nos termos documentados em artigo de acesso eletrónico publicado pelo IAPMEI (vide nota de rodapé 204, na secção 5.4.8), que considera a divisão 01 da CAE Rev.3 como não enquadrável – excluindo dos apoios ao investimento por parte da banca, através desta iniciativa, o grosso das micro e pequenas empresas agrícolas. Aliás, Ricardo Méndez omitiu este reconhecido parceiro de

³²⁰ A incerteza de natureza estática resulta dos hiatos de informação, de verificação e de competências. Quanto à incerteza dinâmica é gerada pelos hiatos de competência-decisão e de controlo (Tabela 2-4).

negócio quando se referia aos *principais agentes promotores da inovação e redes institucionais de cooperação* (Méndez, 2001: 42)³²¹.

Para efeito de estudo empírico adotar-se-á, então, o seguinte fio de raciocínio: se os fatores atendidos na construção do ‘índice de sinergias externas’ propiciarem eficazmente a “redução de incerteza” (Camagni, 1991 e 1995a), tal deverá induzir expectativas otimistas nos empresários que equacionem investir em projetos inovadores, havendo lugar a um investimento mais heterogêneo e volumoso em atividades de inovação (elencadas na pergunta 11 do questionário). Portanto, o esforço de investimento em atividades de inovação será utilizado como ‘proxy’ do grau de incerteza associado ao respetivo processo, de forma invertida: ou seja, admite-se que quanto menor for o grau de incerteza do agente empresarial, maior será o respetivo esforço.

Assim, tendo-se em atenção os coeficientes de correlação individuais dos fatores A221 a A224 com o índice relativo ao desempenho do *investimento em atividades de inovação* a informação estatística relevante é evidentemente a já mobilizada na subsecção 7.3.2.3 (Tabela XX-36). À exceção do A222 (centros de formação profissional do exterior) todos se revelaram estatisticamente significativos e conforme o sinal esperado; o que, no presente contexto, favorece a hipótese de existência de sinergias externas associadas a um maior grau de cooperação, formal e informal.

A questão, agora, está em saber se o seu efeito conjunto (considerando que o índice de sinergias externas resultará da sua agregação, optando pela forma de uma média aritmética simples) exhibe, ou não, uma correlação significativamente positiva com o indicador de ‘input’ do processo de inovação. De passagem, pretende-se também apurar qual a sua ordem de importância consoante a dimensão da empresa, tendo por referência a mesma escala qualitativa anteriormente utilizada.

Então, de acordo com os resultados apresentados na Tabela XX-57, existe evidência de que o índice de sinergias externas está correlacionado com o indicador que indiretamente mede o grau de certeza no investimento em inovação (valor-p inferior a 1%) tendo o coeficiente de

³²¹ Concretamente, o autor elenca: governos nacionais, estaduais/federais e regionais; sindicatos, centros tecnológicos e laboratórios; centros de formação técnica; governos locais; associações empresariais locais e outras associações de âmbito local. “Identificam-se, assim, um total de oito tipos de agentes promotores, tanto privados como públicos e que operam à escala local ou supralocal (...). A situação óptima corresponderia à existência de redes de cooperação entre todos estes agentes para realizar projectos comuns, para além da atuação específica desenvolvida por cada um deles.” (*Ibid.*).

correlação o sinal teoricamente expectável. O valor do índice de sinergias externas é seguramente *baixo* (28.19) face ao intervalo de confiança estimado - tanto mais ainda se for atendida a mediana (24.92) - e substancialmente inferior ao índice de sinergias locais (41.84), que apresenta um valor *médio* - embora o seu intervalo se situe muito próximo do limiar inferior desta categoria de avaliação qualitativa.

Em suma, pode-se concluir que *as redes de cooperação extraterritorial, envolvendo agentes empresariais e institucionais, favorecem a redução de incerteza e, assim, contribuem para um maior empenho em atividades de inovação* por parte das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo. Paralelamente, nota-se que *as sinergias locais são mais valorizadas pelos agentes empresariais do que as sinergias externas*, facto a que não será alheia a predominância de micro e pequenas empresas dedicadas a atividades agrícolas.

Acerca da hipótese de as sinergias externas serem valorizadas diferentemente consoante a dimensão da empresa cabe referir que a literatura sublinha a importância da participação empresarial nas redes de cooperação como ferramenta alternativa para as pequenas (e micro) empresas poderem inovar (Camagni, 1991 e 1995; Méndez, 2001). Por exemplo, Camagni (1991) considera que as pequenas empresas estão seriamente expostas ao risco de incerteza em resultado de falhas de mercado que se traduzem no acesso desigual ao conhecimento entre os agentes económicos (informação assimétrica). Não é de esperar, pois, que existam diferenças significativas no valor dos índices de sinergias quer locais, quer externas consoante a dimensão da empresa, o que se confirma perante os dados das Tabelas XX-58 e XX-59 (valores-p bem acima de 0.05).

Impõe-se, pois, a necessidade do reforço da cooperação para a inovação através de redes locais - independentemente da dimensão da empresa - mas principalmente extralocais reforçando os laços explícitos com parceiros localizados no exterior à região (a nível nacional e/ou internacional) por acordos, sob variadas formas, que não impliquem a tomada de controlo e o conseqüente esforço financeiro numa relação de poder ou de hierarquia, incentivando um espírito empreendedor favorável ao investimento em atividades relacionadas com a inovação.

7.4 Limitações inerentes à análise estatística ao desempenho da inovação.

Pela sua lógica de construção um maior índice de inovação não permite extrair conclusões acerca da importância para o setor ou fileira, para a economia da região ou sequer para a competitividade da fileira. As razões são as que seguidamente se invocam.

Em primeiro lugar, não se questiona o mérito da ação inovadora desenvolvida porque em questão alguma se confrontou o inquirido com a atribuição de prémios ou de qualquer forma de reconhecimento equivalente - por ex. o estatuto de *PME Líder* poderia ser o caso, aspeto que poderá vir a ser explorado em investigação futura - ficando-se pela medida do pioneirismo no mercado (um indicador de capacidade de antecipação face à concorrência, que não esconde todavia a respetiva natureza incremental) e pelo contributo para a faturação da empresa para se perceber até que ponto as inovações de produto introduzidas (sem dúvida, um tipo restrito de inovação) tiveram impacto na oferta da empresa.

Em segundo lugar, as medidas das diferentes variáveis devem ser lidas no contexto particular e único não apenas de cada dimensão da inovação como também de cada unidade (empresa) analisada, sem se pretender tirar conclusões factuais em matéria de hierarquia empresarial de inovação. Essa comparação seria pouco razoável porque o desempenho em inovação está condicionado pelo tipo de inserção de cada empresa na fileira, tal como é aferido conforme o estabelecido no subcapítulo 6.7. A título ilustrativo destas limitações considerem-se duas hipotéticas empresas com idêntico código de CAE mas com perfis claramente distintos nos seguintes termos:

- A empresa XYZ caracteriza-se por ser pioneira no mercado (nos produtos e no processo) e habitualmente investe “pouco” em atividades de inovação (sem exceção) por ter uma estratégia mais orientada para o reforço dos laços intencionais com os seus parceiros de negócio;
- A empresa ABC atua como imitadora (ou seguidora) mas assume investir “muito” em todas as áreas – porque iniciou recentemente a sua atividade, por exemplo.

Ora, de acordo com a escala de avaliação utilizada para as variáveis relacionadas com tais características vai chegar-se a um ‘score’ final que dará mais visibilidade à empresa ABC: a primeira característica é aferida por uma variável que em ambos os tipos de inovação (“produto novo no mercado” e “empresa pioneira em processos inovadores”, Tabela XIII-1) tem definida uma escala de 0 ou 1; a segunda característica afere-se por uma sequência de 10 variáveis sendo que cada uma registará um ‘score’ entre 1 e 5 pontos – logo, a primeira

característica (pioneira em inovação de produto/processo) pode ser valorizada até 2 pontos no máximo (empresa XYZ) tendo 0 no mínimo (empresa ABC); na segunda característica (investimento em atividades de inovação) o 'score' acumulado irá situar-se entre um mínimo de 10 pontos (empresa XYZ) e um máximo de 50 pontos (empresa ABC).

Portanto, se o método dos 'scores' totais tal como foi implementado fosse eficaz para comparar o dinamismo quer entre tipos de inovação, quer entre empresas dir-se-ia que a empresa XYZ teria um desempenho em inovação muito aquém do registado pela empresa ABC na medida em que as variáveis relativas à dimensão "*investimento em atividades de inovação*" têm pré-estabelecidos 'scores' máximos mais elevados. Em atalho, os indicadores não exprimem a importância qualitativa face quer à omissão de questões fundamentais para a aferição do mérito inovador, quer às opções tomadas em matéria de pontuação das respostas usadas como indicadores de avaliação das variáveis que se definiram para aferir a intensidade no seio de cada empresa.

Em terceiro lugar, para concluir, a própria medida de associação utilizada para efeitos estatísticos já encerra em si mesma uma limitação na medida em que pressupõe (sob a hipótese alternativa) a existência de uma correlação de tipo *linear*, quando efetivamente a mesma pode obedecer a outra configuração (não linear). O facto é que da análise de regressão entre a internacionalização e a inovação é possível constatar que o modelo quadrático evidencia melhores resultados quanto à qualidade do ajustamento.

8 CONCLUSÃO FINAL

8.1 Resposta sistematizada às questões operacionais

Face às questões operacionais formuladas no subcapítulo 1.2, a investigação retratada ao longo dos capítulos anteriores permite sustentar as respostas seguidamente apresentadas:

1. *Existe, ou não, cooperação entre os agentes empresariais, associativos e institucionais direta ou indiretamente ligados à fileira agroalimentar do Vale do Tejo? Caso exista, como se caracteriza essa cooperação?*

A investigação por técnicas qualitativas em torno da composição do complexo agroalimentar do Vale do Tejo e do comportamento das dinâmicas de inovação que se desenrolam no seu seio (capítulo 5) permitiu demonstrar o envolvimento dos operadores dos diferentes setores da fileira agroalimentar do Vale do Tejo em redes de transferência de conhecimento (codificado e tácito) como resposta aos desafios decorrentes da globalização (velocidade, incerteza e sustentabilidade) e às importantes alterações impostas por via da implementação dos regulamentos da União Europeia em matéria de mercados agrícolas e de bens alimentares.

Tais redes afiguram-se como uma densa teia de laços mercantis e não mercantis entre agentes empresariais, não apenas ao nível das transações que estabelecem entre si mas também com os restantes agentes mencionados na pergunta, reguladas pelas estruturas sociais (leis, convenções, hábitos e tradições comunitárias) a par das lógicas mercantis de competição, cooperação e rivalidade existentes entre as organizações empresariais (Granovetter, 1985 e 1992; Storper e Harrinson, 1994; Rallet e Torre, 2004).

O estudo empírico acerca de tais relações leva a concluir que entre os produtores é largamente consensual julgarem as suas organizações como parceiros, o que não impede todavia a existência de mercado individualismo. Este facto fragiliza a sua posição negocial perante os outros agentes económicos da fileira (as agroindústrias, as empresas agroalimentares e a grande distribuição), expondo-se seriamente ao risco de práticas comerciais típicas de monopólio que não favorecem o consenso social quanto a uma repartição justa do valor gerado na respetiva cadeia. Quanto às agroindústrias e empresas agroalimentares, são notórias as suas ligações por via do “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”, sendo evidente que esta associação institucionalizada serve em larga medida como canal de acesso a oportunidades de financiamento em condições economicamente vantajosas para reforço da sua capacidade produtiva instalada - proporcionando economias externas de organização e reforçando as

economias internas de escala graças ao financiamento público facilitado dos investimentos exigidos em novos processos tecnológicos.

Neste cenário de desafios, tensões e colaborações (ou “alianças estratégicas”, segundo autores como Amin e Thrift, 1992; Scott, 1996; Camagni, 1995a ou Cuadrado Roura, 1995) torna-se evidente a necessidade de profissionalização dos empresários agrícolas e dos gestores das organizações no sentido do reforço das suas competências e capacidades de gestão estratégica de modo a promover a sua inserção em redes sociais que reduzam os custos de transação.

A partir de um grupo heterogéneo de empresas com apreciável grau de internacionalização constata-se que a cooperação (nos moldes retratados no subcapítulo 5.5) favorece a sua capacidade competitiva a nível dos mercados mais sofisticados (entre os quais América do Norte, Norte da Europa, Brasil, China e Rússia). Da análise inferencial (secção 7.3.3), juntamente com as evidências recolhidas por entrevistas (Tabela XXI-1), conclui-se o seguinte: *à medida que se vão internacionalizando* (sobretudo para além do mercado estritamente europeu), *as empresas da fileira agroalimentar procuram assegurar a sua posição nos mercados externos defendendo a sua reputação principalmente através da interação intencional com parceiros estratégicos selecionados entre os promotores e distribuidores sedeados nesses mercados, por meio de relações mercantis e não mercantis* (Tabela 3-1).

A cooperação tem, assim, como alicerce certas *redes de proximidade organizacional além-fronteiras*. Conforme a literatura sobre proximidade sugere, a racionalidade limitada dos agentes económicos e a extensão à escala global das redes sociais, a qual se deve à comunhão de um espaço comum de representações e convenções entre os agentes económicos e institucionais (por sua vez, espelho da ubiquidade proporcionada pela evolução tecnológica no setor dos transportes e comunicações a longas distâncias), facilitam a inserção da fileira agroalimentar do Vale do Tejo num complexo agroalimentar globalizado (Torre e Gilly, 2000; Rallet e Torre, 2004; Boschma, 2005; Veltz, 2000; Torre, 2000).

A investigação revelou existir uma estreita ligação entre as organizações de produtores e as associações e federações de agricultores proporcionando um importante canal de acesso a informação estratégica em matéria de financiamento comunitário às atividades de inovação na agricultura e na produção animal segundo as regras da agricultura sustentável. O pacote de ajudas financeiras disponibilizado pela União europeia, no âmbito do ProDeR, tem facilitado

a realização de novos investimentos que conduzem ao reforço da modernização, da empresarialização e diversificação das atividades económicas no meio rural (concretamente ao longo da década de 2000), apesar das dificuldades que o setor tem atravessado – visíveis, por exemplo, no abandono das pequenas explorações.

Todavia, a partir do painel de empresários, coordenadores de organizações e associações de produtores e autarcas entrevistados foi possível perceber a existência de algumas dificuldades operacionais relativamente àquele instrumento de financiamento comunitário, comprometendo a sua execução (cf. entrevista ao ministro da tutela, à data do estudo)³²². As queixas prendem-se, sobretudo, com a terminologia “sofisticada” (aliada a alguma falta de rigor conceptual, numa perspetiva mais académica) e com a dispersão de medidas e diversidade de instrumentos vocacionados para as comunidades rurais, muitas vezes a obrigar à intervenção de técnicos especializados que recebem formação na sede do ministério competente (em Lisboa) para depois transmitirem as necessárias instruções aos seus colegas das delegações regionais (no caso na DRAPLVT e nos GAL) havendo o potencial risco de conflito de interesses porquanto a fronteira entre os papéis sociais de consultor e funcionário público é por vezes muito ténue – sobretudo, quando as relações sociais são muito estreitas.

Quanto ao modo de cooperação por parte dos agentes políticos, existe o reconhecimento unânime dos respetivos atores – em particular, dos autarcas entrevistados (anexo XXI) – de como é importante a fixação de empresas da indústria alimentar e agroalimentares (em prol do desenvolvimento local sustentável) que criem postos de trabalho a preencher pela mão-de-obra local e cujos proprietários não desistam dos investimentos assim que cessem os possíveis benefícios fiscais ao respetivo investimento (Maillat, 1997). Aliás, da análise dos discursos sobressai uma clara preocupação não apenas com o impacte social e nas finanças locais como também em relação à valorização da própria mão-de-obra local através do conhecimento codificado e tácito adquirido ao serviço dessas empresas - comprovadamente mais orientadas

³²² A entrevista em causa foi publicada no suplemento do jornal *Vida Económica*, e encontra-se na íntegra no seu número 1383, de 18 de Fevereiro de 2011. Além de professor catedrático da Universidade de Évora, o Doutor António Serrano tem no seu currículo profissional o facto de ter sido o ministro responsável pela pasta da agricultura e do desenvolvimento rural (além das pescas) no XVIII Governo Constitucional. Numa outra entrevista, concedida à revista *Agrotejo* (edição de Novembro de 2010, pp. 10-14) também na qualidade de governante, afirma que “a Europa devia trabalhar a agricultura em conjunto com a área da concorrência, no sentido de garantir uma efetiva regulação da cadeia de abastecimento alimentar, entre a produção e a distribuição”, reconhecendo a necessidade de “um conjunto de regras transparentes, códigos de conduta, cláusulas comuns a toda a Europa e de carácter obrigatório para proteger quem produz”.

para práticas inovadoras e para os mercados internacionais (subsecção 7.3.1.6), tal como referem Pavitt (1984) e Veltz (2000) a este respeito citados no subcapítulo 1.2.

Os instrumentos clássicos de que as autarquias se têm servido habitualmente (identificados na função de sinalização, descrita na Tabela 7-10) têm evoluído no passado recente rumo a formas de compromisso social para com a comunidade local por parte de alguns atores empresariais interessados em investir na região - por ex., algumas autarquias da Lezíria do Tejo têm conseguido apoios financeiros para a criação de equipamentos sociais e instalação de ETAR. Paralelamente, estas mesmas autarquias têm procurado articular a revisão dos Planos Directores Municipais com a disponibilidade de zonas de localização empresarial dotadas das necessárias infraestruturas e acessibilidades criando condições de atratividade para o investimento empresarial. Em prol do combate à desertificação demográfica das áreas rurais, alguns municípios têm mantido uma orientação política de conceder benefícios fiscais que facilitem o estabelecimento de empresas criadoras de postos de trabalho para os residentes locais.

O facto de parte significativa dos administradores das unidades de média e grande dimensão instaladas no território possuírem laços afetivos ao mesmo, existindo empresas na posse de uma mesma família há várias gerações, facilita a redução de custos de contexto ao desanuviar o clima das relações com os diversos agentes públicos e associativos – dos organismos regionais (Grupos de Ação Local/LEADER, DRAPLVT, IVV e CVR Tejo) ao IFAP. Esta realidade é demonstrativa de como o sentimento de pertença ao território se conjuga com empreendedorismo local e com uma certa proatividade de entidades sem fins lucrativos, sendo evidente uma ancoragem territorial do complexo agroalimentar do Vale do Tejo (Figura A-1).

Em matéria de articulação entre as políticas segundo diversas escalas de análise (local, regional e nacional) que direta ou indiretamente poderão interferir com as ações de eficiência coletiva existem indícios fortes de que estão por colmatar algumas lacunas que entravam um melhor desempenho em termos de inovação.

De facto, da investigação realizada percebe-se que existe necessidade de ser reforçada a eficácia do sistema de governança organizacional subjacente aos instrumentos de políticas públicas orientadas para a inovação e a internacionalização da fileira agroalimentar nos moldes a seguir descritos:

- a) O reforço da proximidade organizacional entre entidades públicas com base em maior interação entre as mesmas, numa perspetiva vertical e horizontal na estrutura da administração central, evitando problemas de falta de harmonização e clarificação de procedimentos, conceitos e regras;
- b) O desenho organizacional de uma administração pública mais achatada e mais compacta, i.e. com menos níveis hierárquicos e menos dispersa por múltiplos organismos afetos a diferentes ministérios cujas competências, por vezes, dão a ideia de se sobreporem perante as exigências ao nível dos pareceres que são exigidos por lei aos promotores de projetos de desenvolvimento rural, nomeadamente em atividades de agricultura e agroindústria. A profusão de organismos e a ausência de regionalização criam um risco elevado associado à morosidade no processo formal de aprovação de projetos, de modo que o *custo de oportunidade* poderá vir a ser in comportável em termos de viabilidade económico-financeira de projetos inovadores para a região.
- c) No plano das políticas setoriais, ao nível da administração central, pede-se uma visão estratégica a longo prazo e menos dependência das políticas públicas face ao ciclo político, demasiado curto para que quaisquer planos operacionais possam produzir resultados eficazes. A atuação no território deverá ser regida por uma articulação estreita com os representantes das respetivas comunidades (incluindo associações empresariais e de consumidores/cidadãos residentes), procurando otimizar o ‘trade-off’ entre o tempo que demora a gizar planos regionais nessa base de democracia participativa - implicando uma reflexão profunda sobre o sistema eleitoral a nível do órgão legislativo mais importante, a Assembleia da República - e a responsabilização dos governantes perante o eleitorado. Uma das soluções para ultrapassar o imediatismo ou o imobilismo de que muitas vezes são acusados os governantes (a nível central e local) poderá ser a introdução de um sistema de avaliação externa de desempenho (‘accountability’) baseado em critérios como, por exemplo, o tempo de resposta esclarecedora aos pedidos de informação e de pareceres – o que não impede que seja questionável a qualidade da legislação produzida pelo poder executivo e legislativo quer a nível nacional, quer a nível da União Europeia.
- d) A busca de economias organizacionais a partir da centralização de competências dos municípios nas comunidades intermunicipais, nomeadamente no que concerne à criação e gestão de pólos industriais, parques de ciência e tecnologia, áreas de localização empresarial e outras infraestruturas, legitimados sob o argumento herdado da Teoria dos Pólos de fomentarem economias externas de localização e ‘spillovers’ de conhecimento. Evitar-se-ia, assim, a multiplicação de custos em obras e edifícios de discutível utilidade social e o endividamento excessivo das autarquias locais não havendo ao nível do município massa crítica (ou “limiar de mercado”) de utilizadores para viabilizar economicamente tais equipamentos coletivos.

- e) Deverá ser valorizada a educação das comunidades estudantis, desde logo ao nível das atividades complementares de ensino básico e secundário, sugerindo-se visitas programadas às explorações agrícolas e às unidades agroindustriais. Tanto mais que a formação cívica dos jovens, em matéria de educação ambiental e de cultura rural, requer maior proximidade nas variantes conceptuais que se exploraram no subcapítulo 2.3.

Finalizando a resposta à primeira questão, tendo por referência as conclusões formuladas na secção 7.3.4, constata-se que a *participação em redes de transferência de conhecimento*, a *base científica e tecnológica da região*, a *atuação do governo local e da Administração Pública*, e a *colaboração das instituições financeiras externas à região* constituem formas “explícitas” de cooperação eficazes para desencadear as sinergias locais e externas que ajudam a sustentar a construção de um meio inovador (Aydalot, 1986; Maillat, Quévit e Senn, 1993; Camagni, 1991 e 1995a; Crevosier e Maillat, 1991; Maillat, 1992; Méndez, 2001 e Santos, 2001).

2. *Existe, ou não, associação entre a localização das empresas ligadas à fileira agroalimentar e a presença de cidades de pequena e média dimensão?*

O estudo realizado, descrito nas subsecções 7.3.2.1 e 7.3.2.2, prova que em termos de recursos específicos da região quanto melhores as condições de inserção ao nível dos fatores estruturais (a *acessibilidade*, a *conetividade*, e a *dotação em recursos humanos*) e institucionais (por ex., *base científica e tecnológica*, *centros de formação profissional*, *parcerias com agentes do setor*), mais se eleva o desempenho em inovação por parte das empresas da fileira (com destaque para o investimento em atividades relacionadas com a inovação, no caso dos fatores estruturais). Ora tais recursos estão presentes na sua quase totalidade nos centros urbanos em questão, face ao seguinte:

- As cidades existentes no Vale do Tejo (Tabela 5-3), contrariamente à maioria dos restantes centros urbanos da região, beneficiam de nós de acesso a autoestradas ou de nós ferroviários (Figuras B-3 e B-4, no anexo I, respetivamente);
- A maior potência de sinal da banda larga está nos núcleos urbanos dos centros mais populosos. Tal facto favorece localizações muito próximas do respetivo perímetro urbano para os agentes económicos que dela necessitem para interagir eficazmente com os diversos parceiros de negócio;
- Os centros de conhecimento como sejam a Escola Superior Agrária de Santarém, a Estação Zootécnica Nacional ou o Tecnopolo do Vale do Tejo estão localizados em cidades ou nos respetivos concelhos (Santarém e Abrantes).

Tais factos ajudam a sustentar empiricamente a tese segundo a qual os centros urbanos que integram a região (em particular as cidades) em conjunto funcionam como sistemas policêntricos “*coerentes em termos de complementaridades e interdependências com as regiões rurais próximas*” (Marques da Costa, 2002). Na medida em que tais sistemas, típicos das regiões intermédias (secção 2.1.4), sejam catalisadores de sinergias de conhecimento baseadas na diversidade de indústrias e serviços (Scott, 1996; Feldman, 1999; Veltz, 2000) a inferência expressa no parágrafo anterior acaba por constituir uma prova robusta da presença de fontes propiciadoras de tais sinergias – cujo teor se discutiu na secção 2.2.2.

De acordo com os dados secundários recolhidos acerca da distribuição espacial do número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares) constatou-se ser mais elevado nos concelhos que no seu território dispõem de alguma cidade (Tabelas XV-9 e XV-10): Ourém/Fátima, Tomar, Abrantes e Torres Novas (Médio Tejo); Santarém e Rio Maior (Lezíria do Tejo). Recorde-se, também, o facto de a densidade populacional destas indústrias ser maior no Médio Tejo (sub-região com maior número de cidades) do que na Lezíria do Tejo (subsecção 5.4.5.2).

Ora, sendo estas empresas (a par das agroalimentares) aquelas que revelam resultados mais notórios nos indicadores de inovação, conforme se demonstrou na subsecção 7.3.1.4, e atendendo à evidência estatística de que *o ‘stock’ de capital humano se tende a concentrar nestas empresas pois são elas quem mais intensivamente promove a sua valorização ao nível da excelência* (secção 7.2.6), apura-se uma associação lógica entre a presença de tais cidades, a valorização mais intensa do capital humano e um desempenho inovador mais apreciável.

Em síntese, a localização desses agentes empresariais é condicionada pela proximidade geográfica dos centros urbanos sob a forma de economias de urbanização, não existindo evidência empírica de um polo regional conforme se hipotetizou no modelo de análise em função dos argumentos invocados no subcapítulo 5.1, constituindo uma evidência a favor da ausência de um “território-zona” (Veltz, 2000) – secção 3.1.1.

Também o argumento de Torre (2000) a respeito da tendência deste tipo de empresa para se localizar próximo de centros urbanos não deve ser esquecido dado que por observação direta é notório que estas empresas necessitam de disponibilidade de espaço para as suas instalações, geralmente localizadas nas zonas periféricas dos perímetros urbanos ou, a uma escala geográfica mais vasta, nas regiões rurais inseridas na orla das áreas de influência dos grandes

centros urbanos. Dai que as unidades industriais de média e grande dimensão estejam efetivamente localizadas junto de estradas nacionais (a EN-3, a EN-114 e a EN-118) em áreas de transição entre zonas rurais e zonas urbanas.

Apesar da contiguidade relativamente à Área Metropolitana de Lisboa (AML), o Vale do Tejo (sobretudo, a Lezíria do Tejo – Figura 5-1) não deixa porém de evidenciar uma forte especialização produtiva em atividades agrícolas e agroindustriais (Tabelas 5-4 a 5-8), ainda que em grau variável a nível concelhio (Tabelas 6-3 e 6-6). Tal perfil é fruto da conjugação de condições edafoclimáticas particularmente propícias a variadas produções agrícolas ao longo do ano com a elevada disponibilidade de solos com aptidão agrícola indiretamente revelada na fraca densidade populacional (73 habitantes por quilómetro quadrado – Tabela 5-1). Inclusive, constata-se que, além da Reserva Ecológica Nacional, também a Reserva Agrícola Nacional tem uma expressão assinalável em concelhos contíguos à Área Metropolitana de Lisboa (Azambuja e Benavente, em concreto, conforme consta dos respetivos Planos Diretores Municipais).

De toda a evidência apontada fica claro, por fim, a ocorrência das externalidades associadas aos ditos sistemas urbanos tal como havia afirmado Maillat (1997 e 1998) para centros urbanos desta ordem de grandeza – Tabela 2-3.

3. Que ações, em termos de governança territorial, poderão induzir um meio inovador numa região predominantemente rural?

Mobilizando os conceitos de governança territorial (Souza Santos, 2001; Henriques, 2007), meio local, meio inovador e redes de inovação (Aydalot, 1986; Maillat, Quévit e Senn, 1993; Camagni, 1991 e 1995a; Crevoisier e Maillat, 1991; Maillat, 1992; Cuadrado Roura, 1995; Maillat, Crevoisier e Lecoq, 1993; Perrin, 1991), a investigação aplicada (combinando técnicas de índole qualitativa e quantitativa) permitiu constatar que *as dinâmicas de aprendizagem e inovação de produto e de processo estão evidentemente associadas, de forma positiva, às sinergias locais* (secção 7.3.6).

Acresce que, inspirado na Teoria Evolucionista (Nelson e Winter, 1982 e Dosi, 1988a), Camagni (1991) associa o grau de sucesso do meio local na redução de incerteza (inerente ao processo de inovação) a um conjunto de funções que aquele deverá exercer e que refletem essencialmente as dinâmicas comportamentais de um vasto conjunto de “protagonistas”,

partilhando percepções e cultura técnica; além da tecnologia, do capital de produção e das relações mercantis (Crevoisier e Maillat, 1991).

Portanto, houve necessidade de definir uma metodologia de avaliação do grau de eficácia dessas funções (rastreamento, sinalização, controlo, seleção, transformação e transcodificação) para se apurar o perfil do meio local patente no Vale do Tejo, tendo-se previamente constatado a existência de um pólo de especialização em atividades da fileira agroalimentar na região. Da sua aplicação a um largo espectro de empresas resultou como evidente um défice na respetiva eficácia aferida por índices de sinergias locais e de aprendizagem interativa, a par de um sóbrio desempenho em matéria de inovação por parte dos “protagonistas” locais - reportados à primeira década do novo século.

As ações em questão visarão alterar este panorama no sentido de acentuar a territorialização das externalidades do conhecimento (secção 2.1.3) tendo a globalização e o risco de persistência das assimetrias de índole social e espacial como pano de fundo (secção 2.1.4). Paralelamente, ao se valorizar a ancoragem das empresas a uma dada “comunidade industrial” (Piore e Sabel, 1984) como via estratégica para aceder a fontes (internas e externas) de conhecimento dá-se expressão a uma conceção de desenvolvimento que resulta da osmose de contribuições de diversos autores, em resumo as invocadas no subcapítulo seguinte.

Encerrando a presente questão, as ações que permitirão accionar as “hélices” propulsoras do processo sistémico de geração de novo conhecimento (Etzkowitz e Leydesdorff, 2000) consistirão no conjunto de propostas apresentadas e justificadas na secção 7.3.6, sintetizadas em três aspetos:

- i) Reforçar a articulação entre o aparelho produtivo, as entidades associativas e as instituições de ensino superior e de investigação de modo a intensificar a transferência de conhecimento para as micro e pequenas empresas, em particular nas atividades agrícolas, induzindo escolhas tecnológicas eficientes e decisões de gestão eficazes num ambiente incerto.
- ii) Consolidar o sistema de valor inerente ao complexo agroalimentar do Vale do Tejo com a intensificação das ações coletivas coordenadas através das instituições locais vocacionadas para a promoção internacional dos produtos do ‘terroir’.
- iii) Sensibilizar os jovens para as múltiplas oportunidades de carreira direta e indiretamente ligadas às atividades da fileira agroalimentar, incluindo variadíssimas atividades de suporte (por exemplo, através do reforço do contacto direto quer em conhecimento codificado, quer por experiências vividas fora da sala de aula): serviços de veterinária,

engenharia do ambiente, contabilidade (existindo um sistema normalizado para o setor agrícola que requer formação específica), desenvolvimento experimental, comunicação empresarial/relações públicas, turismo em espaço rural, etc.

4. *Existe, ou não, da parte das entidades públicas uma atuação que sirva de suporte institucional ao processo de inovação e de internacionalização das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo?*

Tendo-se constatado que as empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo com melhores condições de inserção ao nível dos fatores institucionais tendem a evidenciar resultados mais relevantes nos índices de inovação, seja no contexto geográfico específico da região (subsecção 7.3.2.2) ou externo a esta (subsecção 7.3.2.3), a resposta a esta questão torna-se muito pertinente porquanto ela está em linha justamente com a anterior face ao exposto na secção 7.2.9 – aquando do balanço acerca da avaliação efetuada pelos agentes empresariais relativamente à atuação dos agentes públicos da esfera política e do sistema de ciência e tecnologia.

Tal balanço permitiu apurar que o seu comportamento ao longo da década de 2000 foi objeto de uma avaliação modesta ao nível da atuação do governo local, tendo sido ainda mais desfavorável (i.e. muito modesta) no que toca à Administração Pública e às organizações representativas da base científica e tecnológica (universidades e institutos politécnicos, bem como centros de I&D tutelados pelo Estado) sem distinção de ordem territorial. Ou seja, deteta-se uma falta de cooperação entre as referidas instituições e o tecido empresarial a qual ajuda a explicar esta apreciação globalmente desfavorável em relação a um importante conjunto de itens relativos à atuação dos atores públicos - incluindo, por ex., a sua proatividade (secção 7.2.7) – o que prejudica o desempenho coletivo em inovação no território.

Importa, porém, ter em linha de conta os alertas expressos na literatura acerca do imediatismo manifestado pelos empresários quanto aos resultados relacionados com projetos mistos de I&D (Pavitt, 2005) - cf. secção 2.1.2 - e do risco de oportunismo quando o esforço requerido no processo de criação do conhecimento é essencialmente assumido pelo parceiro público (Boschma, 2005; a respeito do conceito de proximidade organizacional). Acresce, ainda, que a significativa presença de microempresas também não contribui para que se possa efetivamente retirar conclusões seguras a respeito da verdadeira mais-valia da I&D aplicada que decorre nas unidades de investigação afetas ao sistema científico e tecnológico do país.

Feita esta ressalva, o estudo revela que foram postas em prática no período de 2000-2009 medidas manifestamente potenciadoras da inovação e da internacionalização tendo-se identificado como mais relevantes (secção 7.3.3): a *redução de burocracia*, o *acesso a informação de mercado e novas regulamentações*, o *financiamento público para atividades de inovação* (incluindo a qualificação de pessoal especializado), a *organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais*, a *formação profissional* e a *promoção dos produtos da região no exterior*. A sua conjugação ajuda a explicar a existência de uma simbiose entre a internacionalização e a inovação, ilustrada na mesma secção, constituindo instrumentos práticos da ação coletiva (a nível regional e extrarregional) indutora das sinergias de conhecimento à luz da argumentação teórica subjacente à Figura 2-5.

Esse pacote de medidas tidas como particularmente favoráveis por uma maioria de empresas exportadoras verifica-se de forma circunstanciada haver resultado em externalidades positivas de natureza organizacional para as empresas exportadoras porquanto terá permitido a redução dos custos de transação e de incerteza sob o ponto de vista das funções concebidas por Camagni (1991). As empresas concorrentes apenas no mercado interno denotam uma ausência maior de apoios por parte das entidades em questão – sendo, também por isso, menos inovadoras (como se sintetiza na questão seguinte).

5. Existem, ou não, significativas diferenças em termos de desempenho em inovação consoante os atributos específicos das empresas da fileira agroalimentar do Vale do Tejo?

Os diversos ensaios de hipóteses realizados tornaram possível identificar um perfil de empresas com maior propensão para inovar conforme os resultados que a seguir se dá conta (em resumo da análise mais pormenorizada apresentada nas subsecções indicadas entre parêntesis):

- i) As empresas com maior antiguidade tendem a ser menos dinâmicas ao nível da inovação de processo (7.3.1.1);*
- ii) As empresas cujo mercado se restringe ao âmbito regional, ou local, revelam menor pendor para inovar. Essa dependência regional é mais provável ao nível dos produtores e respetivas organizações (7.3.1.2);*
- iii) As médias ou grandes empresas são as que apresentam maior dinamismo em todas as dimensões de inovação consideradas (7.3.1.3);*

- iv) As empresas do grupo das agroindústrias (alimentares e de bebidas) e agroalimentares são as mais dinâmicas em inovação (global), seguindo-se as cooperativas agrícolas/adegas cooperativas, as organizações/agrupamentos de produtores e, em último lugar, os produtores (7.3.1.4);
- v) O desempenho inovador tende a ser mais elevado para as empresas associadas ao “Cluster Agro-industrial do Ribatejo” (7.3.1.5);
- vi) Não existe evidência que permita afirmar que as duas sub-regiões possuem desempenhos distintos em matéria de inovação (7.3.1.6).

Estes resultados estão em sintonia com a taxonomia de Pavitt (1984) porquanto nesta também se atribui um menor dinamismo em inovação às empresas agrícolas, sendo o seu setor descrito como “dominado pelos fornecedores” – secção 2.1.1, nota de rodapé 8. Ao mesmo tempo eles revelam como é muito pertinente destringir as dinâmicas de inovação consoante a dimensão e o tipo de atividade exercida pelas empresas para se compreender eficazmente o seu posicionamento em relação às redes de inovação e o seu grau de ancoragem face aos territórios de suporte das respetivas atividades económicas (Camagni, 1991 e 1995a; Storper, 1997; Teece, 1998; Veltz, 2000; Torre, 2000; Rallet e Torre, 2004).

8.2 Contributo da investigação

No plano teórico, esta investigação começou por articular diversas perspetivas ligadas à Ciência Regional para responder à questão de partida, envolvendo tópicos para investigação aplicada como a ancoragem social das empresas (Granovetter, 1985 e 1992), a importância das aglomerações espaciais (Henderson, 1988; Krugman, 1991; Fujita *et al.*, 1999; Sassen, 1996 e 2001; Feldman, 1996), a governança organizacional (Storper e Harrinson, 1994) e a polarização urbana/metropolitana (Scott, 1994 e 1996; Veltz, 1994 e 2000); entre várias outras exibidas na Figura 2-4.

Desta revisão de literatura foi, então, possível construir um “modelo de análise” (Quivy e Campenhoudt, 2008) incorporando variáveis, elementares e compostas, traduzindo um conjunto de hipóteses explicativas do desempenho da inovação nas suas várias aceções (OCDE/Eurostat, 2005).

No plano empírico, um dos contributos reside na construção, pré-teste e aplicação de um instrumento de recolha de dados (questionário) - com algumas semelhanças face ao modelo oficial concebido no âmbito do *Inquérito Comunitário à Inovação* (GPEAR, 2011) - destinado a “medir” a intensidade ou o grau de presença dos fatores empresariais e territoriais

identificados no modelo de análise, bem como das várias dimensões da inovação suscetíveis de terem lugar entre as empresas inseridas numa fileira agroalimentar.

O recurso ao questionário enquadra-se numa combinação de técnicas qualitativas e quantitativas de recolha de informação destinada a identificar a estrutura do complexo agroalimentar do Vale do Tejo em termos das categorias de agentes (empresariais, associativos e institucionais) e respetivas atividades.

Graças à triangulação de fontes (entrevistas focalizadas, pesquisa documental e inquérito) e à heterogeneidade das unidades de análise consideradas na investigação aplicada foi possível compreender melhor as dinâmicas setoriais de inovação em fileiras de tipo agroalimentar e o modo como se posicionam no mercado os respetivos agentes económicos, sendo um estudo mais completo (em termos de profundidade e transversalidade) face a outros que se limitaram a uma sub-fileira de origem agrícola (Alonso Santos, 2003) ou que assumidamente não se preocuparam com a questão da representatividade do estudo (Lorentzen, 2007).

A robustez da inferência produzida por análise estatística foi assegurada através da heterogeneidade da população inquirida em conformidade com os segmentos elementares da fileira agroalimentar, num esforço deliberado e intencional de garantir condições de representatividade, apesar das limitações existentes. A amostra de base reflete uma estratificação sem quotas teóricas pré-estabelecidas na medida em que se desconhece a dimensão real de parte significativa da população de interesse respeitando o perfil estabelecido: registo legal de exercício de atividade económica com contabilidade organizada, a título principal e classificada de modo a ser englobada na fileira em questão. Procurou-se dirigir a seleção às atividades mais representadas na região de acordo com os quocientes de localização expressamente calculados para o efeito - por atividade e por sub-região - a partir da informação disponível para o ano de 2009.

Combinaram-se, então, diversas técnicas de amostragem *não probabilística* de produtores agrícolas e unidades de transformação, dada a ausência de informação estatística atualizada acerca do universo empresarial nas atividades agrícolas (designadamente ao nível das microempresas, que constituem maioritariamente o tecido produtivo), envolvendo a colaboração de diversas entidades conhecedoras do tecido empresarial: associações de agricultores e de agroindústrias, organizações de produtores, empresas transformadoras do setor (na condição de usufruírem de idêntico reconhecimento nos respetivos subprogramas do

ProDer), associações de desenvolvimento local, instituições de crédito (incluindo agências bancárias e da rede de Caixas de Crédito Agrícola Mútuo) e gabinetes de contabilidade.

Em matéria de governança territorial um contributo importante do estudo assentou no facto de se atender à referida heterogeneidade dos atores, e combinando técnicas qualitativas e quantitativas de recolha de evidência ter-se proposto de forma substantiva um conjunto de “ações de eficiência coletiva” (Chorincas *et al.*, 2011) ajustadas à realidade económica, social e institucional do território. As ações propostas (secção 7.3.7) foram concebidas em linha com as considerações de Roberto Camagni ao nível metodológico (referindo-se à carência de estudos aprofundados baseados em inquéritos e análise estatística) e da tipologia de funções inerentes a um meio inovador (Camagni, 1991 e 1995a). As entrevistas dirigidas a um painel representativo de empresários e de autarcas da região contribuíram para uma formulação pormenorizada do seu enunciado.

Ao nível das políticas públicas pode-se concluir, de um modo geral, que estas deverão ser direcionadas para a melhoria da qualidade e velocidade da informação prestada, elementos essenciais numa “economia relacional” (Veltz, 2000). Na busca da resposta à primeira questão operacional, sintetizada no subcapítulo anterior, a investigação permitiu identificar um conjunto de propostas fundamentadas no plano teórico e empírico que apontam nesse direção.

Apesar da fragilidade da medida estabelecida para as “economias de urbanização” (um simples item incluído no questionário), o cruzamento de várias evidências permitiu estabelecer uma linha de argumentação coerente com as previsões da literatura consultada em torno das aglomerações urbanas (Amin e Thrift, 1992 e 1994; Scott, 1994 e 1996; Polèse, 1998; Feldman, 1999; Florida, 2003), dos sistemas urbanos policêntricos (Quévit, 1992; Maillat, 1997 e 1998; Marques da Costa, 2002) e do esbatimento de um território-zona à força da emergência de um território em rede que tem expressão empiricamente comprovada no maior dinamismo inovador dos segmentos mais ligados aos mercados globais (Veltz, 2000; Rallet e Torre, 2004) – com especial destaque para a indústria vinícola.

O facto de estes segmentos da fileira estarem concentrados numa região contígua à metrópole, concretamente em concelhos que marcadamente estão na sua área de influência – à face dos movimento pendulares existentes ao longo da linha ferroviária do Norte, vetor de uma suburbanização que poderá estar a estender-se ao concelho de Santarém (MAOTDR-

DGOTDU, 2007; Augusto Mateus & Associados, 2009) – está em linha com a seguinte constatação:

“São os sectores da alimentação e bebidas e das madeiras, isto é os mais dependentes das matérias-primas, que registam a maior tendência para se instalarem na periferia [cidades periféricas, utilizando a terminologia do autor].” (Polèse, 1998: 352)

Os indicadores relativos aos mecanismos pelos quais são teoricamente exercidas as funções atribuídas ao ‘meio local’ em matéria de promoção das sinergias locais e externas de conhecimento, intencionais e não intencionais (Camagni, 1991 e 1995a, Crevosier e Maillat, 1991; Maillat *et al.*, 1993; Amin e Thrift, 1992 e 1994; Kirat e Lung, 1999; Torre, 2000 e Boschma, 2005) emanam do modelo de análise cujo grau de generalidade a diferentes fileiras produtivas é suficiente para que a metodologia seguida seja extensível a outras regiões, com outros perfis de especialização produtiva. No caso de regiões predominantemente urbanas deverá ser efetuado o levantamento das principais atividades de especialização produtiva, e para efeito de inquérito adaptar as questões consoante o modelo de organização da(s) respetiva(s) fileira(s) – porventura recorrendo a estudos já realizados, como sucede no caso das indústrias criativas (Costa, 2002a; por ex.).

Por fim, o estudo confirma que a inovação tem expressão relevante em regiões marcadamente rurais, enquanto fruto de sinergias territoriais e extraterritoriais de conhecimento. O facto de se precisarem ações sinérgicas (de eficiência coletiva) com influência comprovada nas diversas dimensões da inovação significa que em vez de soluções ‘ad-hoc’, fruto de uma generalização banal territorialmente indiferenciada, se pode (e deve) equacionar as estratégias de governança territorial respeitando as estruturas económicas, sociais e institucionais de cada território; sendo certo que a complexidade das dimensões subjacentes ao processo de geração da inovação (Figura 2-5) contraria uma visão mecanicista associada aos instrumentos “clássicos” de promoção do desenvolvimento regional.

8.3 Limitações da investigação.

A respeito de limitações do estudo realizado, conforme foi apontado no subcapítulo 7.4, percebeu-se que a construção dos indicadores de desempenho da inovação necessita de incorporar mais informação qualitativa a respeito do seu mérito, o que implica introduzir questões num próximo questionário que contemplem a atribuição de prémios ou outra forma de reconhecimento por instituições idóneas e de reconhecida independência e isenção perante a comunidade científica e o meio empresarial. Importa, também, encontrar uma

fundamentação adequada para o ‘score’ parcial das variáveis de medição, por exemplo distinguindo claramente o que são indicadores de entrada (‘input’) e indicadores de saída (‘output’) em termos do processo de inovação porquanto a realidade demonstra que não deve ser tida como “linear” a relação entre investimento e inovação perante a existência de externalidades espaciais de conhecimento.

Apesar do estudo realizado permitir retirar ilações acerca das dinâmicas de inovação dos variados tipos de empresas que compõem a fileira agroalimentar, algumas delas já antecipadas na literatura de referência, não deixa de ser importante alertar para o facto de que um indicador global único para todas as empresas com base nas mesmas dimensões de inovação pode dar origem a leituras erróneas estando-se perante diferentes realidades setoriais. O sucesso de uma microempresa na senda da inovação não dependerá por certo do montante investido em centros de I&D privada, muito em particular se for o caso de uma empresa agrícola que se vincule a uma organização de produtores ou que beneficie da sua ligação a um centro tecnológico ou a uma incubadora de empresas.

O estudo não permitiu fazer o levantamento das ações eventualmente desenvolvidas pelas câmaras municipais do Médio Tejo no apoio ao tecido empresarial nas atividades de interesse, não tendo sido possível entrevistar qualquer um dos autarcas em exercício de funções. Também não foi possível contar com a disponibilidade da direção da Nersant para esclarecer questões que ajudariam a perceber melhor o alcance das ações desenvolvidas por esta associação e o porquê de um aparente distanciamento entre esta entidade associativa e outras de relevo. Certamente que tal ajudaria a esclarecer até que ponto se poderia estar perante uma competição entre líderes e dirigentes locais suscetível de comprometer o desenvolvimento na região (Diniz e Guerry, 2009).

Acresce, finalmente, que ficou por realizar a discussão com um painel representativo das entidades regionais ligadas ao sistema científico e tecnológico, à administração regional e local e ao setor empresarial que permitisse aferir o grau de acolhimento e de exequibilidade das propostas para um comportamento coletivo propiciador de melhores prestações em inovação gerada sistemicamente na própria região. Este é um desafio para o futuro.

8.4 Questões para investigação futura

Para investigação futura, colocam-se as seguintes questões que correspondem a um prolongamento lógico da problemática orientadora desta tese:

1. Quais as possíveis externalidades associadas às comunidades intermunicipais existentes na Lezíria do Tejo e no Médio Tejo, tendo-se demonstrado que o Vale do Tejo é uma região predominantemente rural, no quadro de uma localização periurbana sujeita a potenciais riscos de periferização (suburbanização, carência de serviços públicos e privados de nível superior, etc.)?
2. Poderão as iniciativas de ação coletiva propostas vir a afetar o desempenho do sistema de educação e da base científica e tecnológica da região? Em que medida e como?
3. Será que faz sentido reforçar o controlo social sobre o funcionamento das diversas instituições em que assentam as transações no espaço económico europeu? Se for o caso, que mecanismos poderão ser utilizados?

Complementarmente a estas questões, considera-se ser útil recorrer a uma análise *shift-share* para determinar a evolução no curto-médio prazo (2-3 anos) de variáveis como o emprego ou o valor acrescentado bruto a nível do território (em particular a nível sub-regional e concelhio) face ao panorama nacional a fim de se perceber de forma mais substantiva qual a relação de forças (centrípetas/centrífugas) entre um hipotético polo regional (Santarém) e os diversos polos urbanos concorrentes (Torres Novas, Entrocamento, Tomar e Abrantes).

Paralelamente, no seguimento dessa análise poderá obter-se informação complementar a respeito de uma possível terciarização na estrutura económica da região, nomeadamente no que toca à importância que o pequeno comércio e os serviços de proximidade (escolas da rede pública de nível básico e secundário, lares, centros de saúde, etc.) possam hipoteticamente vir a adquirir em detrimento das atividades agrícolas perante a requalificação urbana no quadro da política de cidades inscrita no Quadro de Referência Estratégico Nacional e dadas as importantes alterações sociais e institucionais (ao nível do mercado de trabalho, da estrutura agrária, etc.).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AEA (2010). *O ambiente na Europa - Situação e Perspectivas 2010: Síntese*. Copenhaga, Agência Europeia do Ambiente.
- Alonso Santos, J. L. (2003). Redes y procesos de innovación en las comarcas vinícolas de Castilla y León: ejemplo de la D. O. Bierzo. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* (36), pp. 43-60.
- Alves, M. B. (2002). A formação dos sistemas urbanos. In: Silva Costa, J. (org.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra: APDR - Associação Portuguesa para o desenvolvimento Regional, pp.123-.
- Amin, A. e Thrift, N. (1992). Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16 pp. 571-587.
- Amin, A. e Thrift, N. (1994). Living in the global. In: Amin, A. & Thrift, N. (orgs.) *Globalization, institutions and regional development in Europe*. Oxford University Press, pp.2-17.
- André, I. e Abreu, A. (2006). Dimensões e espaços da inovação social. *Finisterra*, XLI (81), pp. 121-141.
- Augusto Mateus & Associados (2009). *Santarém 2020 - Uma Estratégia para o Ressurgimento de Santarém*. Santarém: Câmara Municipal de Santarém.
- Aydalot, P. (1986). *Milieux innovateurs en Europe*. Paris, GREMI - Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs.
- Baleiras, R. N. (2011). The collective efficiency rationale and policy applications in Portugal. In: Baleiras, R. N. (org.) *Casos de desenvolvimento regional*. Cascais: Príncipia, pp.281-322.
- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie. La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Bologna, Il mulino.
- Barañano, A. M. (2008). *Métodos e técnicas de investigação em gestão*. Lisboa, Edições Sílabo.
- Barbosa de Melo, J. (2002). A problemática e as políticas de desenvolvimento local. In: Costa, J. S. (org.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra: Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, pp.515-533.
- Barro, R. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *Quarterly Journal of Economics*, (106), pp. 407-433.
- Barro, R. e Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic Growth*. Nova Iorque, McGraw-Hill International Editions.
- Becattini, G. (1979). Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull' unità di indagine dell'economia industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 5 (1), pp. 7-21.
- Becattini, G. (1994). O distrito marshalliano. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, pp.19-32.

- Becattini, G. (2006). Some notes on the empirical basis of the role attributed to small business and entrepreneurship in the thought of Alfred Marshall. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. Now Publishers, Inc..
- Benko, G. e Lipietz, A. (1994). Das redes de distritos aos distritos de redes. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, pp.247-253.
- Boschma, R. (2005). Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies*, 39 (1), pp. 61-74.
- Boyer, R. (1988). Technical change and the theory of 'régulation'. In: Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. & Soete, L. (orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter, pp.67-94.
- Bramanti, A. e Senn, L. (1991). Innovation, firms and milieu: a dynamic and cyclic approach. In: Camagni, R. (org.) *Innovation networks: spatial perspectives*. Londres: Belhaven Press, pp.89-104.
- Brezzi, M., Dijkstra, L. e Ruiz, V. (2011). *OECD extended regional typology: the economic performance of remote rural regions*. Working Paper nº 6. Serviço de Publicações da OCDE.
- Cabus, P. e Vanhaverbeke, W. (2003). The economics of rural areas in the proximity of urban networks: evidence from Flanders. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (Journal of Economic & Social Geography)*, 94 (2), pp. 230.
- Cadima Ribeiro, J. e Freitas Santos, J. (2005). No trilho de uma nova política regional. *NIPE / WP – 15*. Universidade do Minho.
- Camagni, R. (1991). Local 'Milieu', Uncertainty and Innovation Networks: towards a new dynamic theory of economic space. In: Camagni, R. (org.) *Innovation networks: spatial perspectives*. Londres: Belhaven Press, pp.121-144.
- Camagni, R. (1995a). The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Papers in regional science - The journal of the Regional Science Association International*, 74 (4), pp. 317-340.
- Camagni, R. (1995b). Global network and local milieu: towards a theory of economic space. In: Conti, S., Malecki, E. & Oinas, P. (orgs.) *The industrial enterprise and its environment: spatial perspectives*. Aldershot: Avebury, pp.195-214.
- Camagni, R., Maillat, D. e Matteaccioli, A. (2004). *Ressources naturelles et culturelles, milieux et développement local*. Neuchâtel, Éditions EDES - Institut de Recherches Économiques et Régionales.
- Capello, R. (2008). Regional economics in its 1950s: recent theoretical directions and future challenges. *The Annals of Regional Science*, 42 (4), pp. 747-767.
- Capello, R. e Faggian, A. (2005). Collective learning and relational capital in local innovation processes. *Regional Studies*, 39 (1), pp. 75-87.
- Castells, M. (1996). *The information age: economy, society and culture. The Rise of the Network Society*. Cambridge, MA; Oxford, UK, Blackwell.
- Cavaco, C. (2004). Desafios de desenvolvimento rural: notas de leitura. *Finisterra*, XXXIX (78), pp. 99-112.

- Chorincas, J., Areosa Feio, P., Pais Mamede, R. e Rodrigues, D. (2011). Políticas públicas inovadoras: o caso das estratégias de eficiência colectiva. *In: Baleiras, R. N. (org.) Casos de Desenvolvimento Regional*. Príncipe Editora, Lda, pp.313-323.
- Chua, W. F. (1996). Issues in substantive areas of research: field research in accounting. *In: Richardson, A. (org.) Research methods in accounting: issues and debates*. Vancouver: Canada Research Foundation, pp.209-228.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4 (16), pp. 386-405.
- Comissão Europeia (1995). *Green Paper on Innovation*.
- Comissão Europeia (2003). *Recomendação da Comissão relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas*. Jornal Oficial da União Europeia L 124, de 20.05.2003, pp. 36-41.
- Comissão Europeia (2004). *Cities and The Lisbon Agenda: assessing the performance of cities*. Bruxelas: Diretório-Geral da Política Regional.
- Comissão Europeia (2006). *2006 Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe*. The Gallup Organization.
- Comissão Europeia (2007a). *Melhorar a transferência de conhecimentos entre as instituições de investigação e as empresas em toda a Europa: para uma inovação aberta – Implementação da Agenda de Lisboa*. COM 182 Final.
- Comissão Europeia (2007b). *State of European Cities Report: adding value to the European Urban Audit*. Luxemburgo: Serviço das publicações oficiais das Comunidades Europeias.
- Comissão Europeia (2008). *Regions 2020: An assessment of future challenges for EU regions*. COM 2868 final.
- Comissão Europeia (2010). *Contributo da política regional para um crescimento inteligente no quadro da estratégia "Europa 2020"*. COM (2010) 553 Final.
- Comissão Europeia (2011). *Horizonte 2020 - Programa-Quadro de Investigação e Inovação*. COM (2011) 808 final.
- Comunidades Europeias (2008). *European Innovation Scoreboard 2007 - Comparative Analysis of innovation performance*.
- Cooke, P. (2004). Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organization: bioscience megacentres and economic geography. *European Planning Studies*, 12 pp. 625-641.
- Cooke, P., Heidenreich, M. e Braczyk, H.-J. (2004). *Regional Innovation Systems: the role of governance in a globalized world*. Londres, Routledge.
- Cooke, P. e Leydesdorff, L. (2006). Regional development in the knowledge-based economy: the construction of advantage. *Journal of Technology Transfer*, 31 pp. 5-15.
- Costa, P. (2002a). *As actividades culturais e a competitividade territorial: o caso da Área Metropolitana de Lisboa*. Tese de Doutoramento em Planeamento Regional e Urbano, ISEG/UTL.
- Costa, P. (2002b). 'Milieux effects' and sustainable development in a cultural quarter: the 'Bairro Alto-Chiado' area in Lisbon. *In: GREMI - Groupe de Recherche Européen sur les Milieux*

- Innovateurs (ed.) *Développement et création d'emplois à partir des ressources territoriales: milieu aux ressources naturelles et culturelles*. La Neuveville, Suíça.
- Courlet, C. (2002). Les Systèmes Productifs Localisés: un bilan de la littérature. *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, pp. 58-59.
- Courlet, C. e Pecqueur, B. (1994). Os sistemas industriais locais em França. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, pp.49-62.
- Cowan, R. e De Paal, G. (2000). *Innovation policy in a Knowledge-Based Economy. A merit study commissioned by the European Commission*. Luxemburgo: Enterprise Directorate General of the Commission of the European Communities.
- Crevoisier, O. e Maillat, D. (1991). Milieu, industrial organization and territorial system: towards a new theory of spatial development. In: Camagni, R. (org.) *Innovation networks: spatial perspectives*. Londres: Belhaven Press, pp.13-33.
- Cuadrado Roura, J. (1995). Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en europa en las cuatro ultimas decadas. *EURE*, xxi (63), pp. 5-32.
- Daft, R. (2007). *Understanding the theory and design of organizations*. Mason, Thomson South-Western.
- Davelaar, E. J. (1989). *Incubation and innovation*. PhD thesis, Free University of Amsterdam.
- Delgado, A. P. e Godinho, I. M. (2002). Medidas de localização das actividades e de especialização regional. In: Silva Costa, J. (org.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra: APDR - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, pp.723-742.
- Denis, H. (1990). *História do Pensamento Económico*. Lisboa, Livros Horizonte.
- Diniz, F. e Gerry, C. (2009). A problemática do desenvolvimento rural. In: Silva Costa, J. & Nijkamp, P. (orgs.) *Compêndio de Economia Regional: teoria, temáticas e políticas*. Cascais: Príncípia Editora, pp.519-553.
- Domar, E. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, (14), pp.137-147.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy* (11), pp. 147-162.
- Dosi, G. (1988a). Sources, procedures and microeconomics effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26 pp. 1120-1171.
- Dosi, G. (1988b). The nature of innovation process. In: Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. & Soete, L. (orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter, pp.221-238.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. e Soete, L. (1988). *Technical Change and Economic Theory*. Londres, Pinter.
- Edquist, C. (1997). *Systems of innovation: technologies, institutions and organizations*. Londres e Washington, Pinter.

- Edquist, C. (2005). Systems of Innovation: perspectives and challenges. In: Freeman, C., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *The Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.181-208.
- Estêvão, J. (2004). Desenvolvimento económico e mudança institucional: o papel do Estado. *Comunicação em Conferência Internacional sobre Políticas Económicas no Novo Milénio*. Faculdade de Economia de Coimbra.
- Etzkowitz, H. e Leydesdorff, L. (1999). The Future Location of Research and Technology Transfer. *The Journal of Technology Transfer*, 24 (2), pp. 111-123.
- Etzkowitz, H. e Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, 29 (2), pp. 109-123.
- Fadigas, L. (2011). *Fundamentos ambientais do ordenamento do território e da paisagem*. Lisboa, Edições Sílabo, Lda.
- Fagerberg, J. (2005). Innovation: a guide to the literature. In: Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *The Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.1-26.
- Feldman, M. (1999). The new economics of innovation, spillovers and agglomeration: a review of empirical studies. *Economics of innovation and new technology*, 8 pp. 5-25.
- Ferrão, J. (1996). Educação, sociedade cognitiva e regiões inteligentes: uma articulação promissora. *Inforgeo*, (11), pp. 97-104.
- Ferrão, J. e Lopes, R. (2003). Zones rurales et capacité entrepreneuriale au Portugal: pratiques, représentations, politiques. *Géographie, Économie, Société*, (5), pp. 139-160.
- Florida, R. (1995). Toward the learning region. *Futures*, 27 (5), pp. 527-536.
- Florida, R. (2003). Cities and the Creative Class. *City & Community*, (2), pp. 3-19.
- Freeman, C. e Louçã, F. (2001). *As time goes by: from the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford, Oxford University Press.
- Freeman, C. e Perez, C. (1988). Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour. In: Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. & Soete, L. (orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter, pp.39-66.
- Freeman, C. e Soete, L. (2007). Developing Science, Technology and Innovation Indicators: The Twenty-First Century Challenges. In: OCDE (org.) *Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World: responding to policy needs*. Paris: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, pp.271-284.
- Friedmann, J. (1972). A general theory of polarized development. In: Hansen, N. M. (org.) *Growth centers in regional economic development*. Nova Iorque: The Free Press, pp.82-107.
- Friedmann, J. (1992). *Empowerment: the politics of alternative development*. Cambridge, MA and Oxford, Blackwell Publishers.
- Friedmann, J. e Douglass, M. (1975). Agropolitan development: towards a new strategy for regional development in Asia. In: United Nations Centre for Regional Development (org.) *Growth pole strategy and regional development planning in Asia*. Nagoya, Japão: UNCRD, pp.333-387.

- Friedmann, J. e Weaver, C. (1981). *Territorio y Funcion: la evolucion de la planificación regional*. Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local.
- Fujita, M., Krugman, P. e Venables, A. (1999). *The spatial economy: cities, regions and international trade*. Cambridge, MA., The MIT Press.
- Fujita, M. e Thisse, J.-F. (1996). Economics of Agglomeration. *Journal of the Japanese and International Economies*, 10 (4), pp. 339-378.
- Garofoli, G. (1994). Os sistemas de pequenas empresas: um caso paradigmático de desenvolvimento endógeno. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, pp.33-47.
- Godinho, I. (2002). Os modelos de Richardson e de von Böventer. In: Santos, D. (org.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra: APDR - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, pp.201-218.
- GPEARI (2008). *Sumários Estatísticos CIS 2006 - Inquérito Comunitário à Inovação*. Lisboa: Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais - Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior.
- GPEARI (2011). *CIS 2010 - Inquérito Comunitário à Inovação 2010*. Lisboa: Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais - Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 pp. 481-510.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: A framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35 pp. 3-11.
- Guimarães, R. e Feichas, S. (2009). Desafios na construção de indicadores de sustentabilidade. *Ambiente & Sociedade*, XII (2), pp. 307-323.
- Hanifan, L. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, pp. 130-138.
- Harrod, R. (1939). An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, 49 pp. 14-33.
- Henderson, V. (1988). *Urban development: theory, fact and illusion*. Oxford University Press.
- Henriques, J. M. (2007). Globalização, "desintegração local" e governança: discursos e possibilidades. In: Salavisa Lança, I., Rodrigues, W. & Mendonça, S. (orgs.) *Inovação e globalização: estratégias para o desenvolvimento económico e territorial*. Porto: Campo das Letras, pp.145-165.
- Hilbert, J., Nordhause-Janz, J., Rehfeld, D. e Heinze, R. (2004). Industrial clusters and the governance of change. In: Cooke, P., Heidenreich, M. & Braczyk, H.-J. (orgs.) *Regional Innovation Systems: the role of governance in a globalized world*. Londres: Routledge, pp.234-258.
- Hill, M. M. e Hill, A. (2005). *Investigação por questionário*. Lisboa, Edições Sílabo, Lda.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.
- Hoyt (1939). *The structure and growth of residential neighbourhoods in american cities*. Federal Housing Administration.

- IAPMEI. (s.d.). *Índice português de benchmarking e boas práticas. Questionário sobre avaliação de desempenho em inovação* [em linha]. Lisboa: IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação. Disponível em: http://www.iapmei.pt/resources/download/inovar_questionario_v07.pdf [Acedido em Março de 2010].
- INE (2006). *Inquérito à Estrutura das Explorações Agrícolas 2005*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística, I.P.
- INE (2007). *Classificação Portuguesa das Actividades Económicas Rev.3*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2009). *Sistema de Contas Integradas das Empresas: nota metodológica*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2010). *Contas Económicas da Agricultura 1980-2009*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2011a). *Recenseamento Agrícola 2009 - Análise dos principais resultados*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2011b). *Anuário Estatístico da Região Alentejo 2010*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2011c). *Classificação Portuguesa das Profissões 2010*. Lisboa: Instituto Nacional de Estatística.
- Kirat, T. e Lung, Y. (1999). Innovation and proximity: territories as loci of collective learning processes. *European Urban and Regional Studies*, 6 (1), pp. 27-38.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99 (3), pp. 483-499.
- Lança, I. S., Rodrigues, W. e Mendonça, S. (2007). *Inovação e globalização: estratégias para o desenvolvimento económico e territorial*. Porto, Campo das Letras.
- Landry, C. (2000). *The creative city - A toolkit for urban innovators*. Londres, Earthscan.
- Lopes, R. (2001). *Competitividade, Inovação e Territórios*. Oeiras, Celta Editora.
- Lorentzen, A. (2007). The Geography of Knowledge Sourcing - A Case Study of Polish Manufacturing Enterprises. *European Planning Studies*, 15 (4), pp. 467-486.
- Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22 (1), pp. 3-42.
- Lundvall, B. A. (1988). Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: G. Dosi, C. F., R. Nelson, G. Silverberg e L. Soete (org.) *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter, pp.349-369.
- Lundvall, B. A. (1992). *National Innovations Systems: towards a theory of innovation and interactive learning*. Londres, Pinter.
- Maillat, D. (1992). La relation des entreprises innovatrices avec leur milieu. In: Perrin, D. M. J.-C. (org.) *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel: GREMI/EDES, pp.3-22.

- Maillat, D. (1997). Milieux Innovateurs et Nouvelles Générations de Politiques Régionales. In: Ferrão, J. (org.) *Políticas de Inovação e Desenvolvimento Regional e Local*. ICSUN-ISCTE, pp.13-30.
- Maillat, D. (1998). Interactions between urban systems and localized productive systems: an approach to endogenous regional development in terms of innovative milieu. *European Planning Studies*, 6 (2), pp. 117-129.
- Maillat, D. (2002). Globalização, meio inovador e sistemas territoriais de produção. *Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, 3 (4), pp. 9-16.
- Maillat, D., Crevoisier, O. e Lecoq, B. (1993a). Réseaux d'innovation et dynamique territoriale: le cas de L'Arc Jurassien In: Maillat, D., Quévrit, M. & Senn, L. (orgs.) *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel: GREMI/EDES,
- Maillat, D., Quévrit, M. e Senn, L. (1993b). Réseaux d'innovation et milieux innovateurs. In: Maillat, D., Quévrit, M. & Senn, L. (orgs.) *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel: GREMI/EDES,
- Malerba, F. e Orsenigo, L. (1996). Schumpeterian patterns of innovation are technology-specific. *Research Policy*, 25 (3), pp. 451-478.
- MAOT-CCDRLVT (2009). *Plano Regional de Ordenamento do Território do Oeste e Vale do Tejo*. Lisboa: Ministério do Ambiente e do Ordenamento do Território - Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional de Lisboa e Vale do Tejo.
- MAOTDR-DGOTDU (2007). *Programa Nacional da Política do Ordenamento do Território - PNPO*. Lisboa: Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional - Direcção-Geral do Ordenamento do Território e Desenvolvimento Urbano.
- MAOTDR (2007). *Quadro de Referência Estratégico Nacional - Portugal 2007-2013*. Lisboa: Ministério do Ambiente e do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional - Observatório do QCA III.
- Marques da Costa, E. (2002). Cidades Médias. Contributos para a sua definição. *Finisterra*, xxxvii (74), pp. 101-128.
- Marshall, A. (1890, 1990). *Principles of Economics*. Londres, Macmillan.
- Marshall, M. (1987). *Long waves of regional development*. Londres, Macmillan.
- Martinelli, F. e Schoenberger, E. (1994). Os oligopólios estão de boa saúde, obrigado! Elementos de reflexão sobre a acumulação flexível. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, pp.103-119.
- Matteaccioli, A. e Tabariés, M. (s.d.). *Historique du GREMI* [em linha]. Disponível em: <http://www.unine.ch/irer/Gremi/historique.pdf> [Acedido em 20-Abr-2010].
- Méndez, R. (2001). Innovación y redes de cooperación para el Desarrollo Local. *Interações - Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, 2 (3), pp. 37-44.
- Méndez, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EURE (Santiago)*, 28 pp. 63-83.

- Morgan, K. (1997). The Learning Region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 31 (5), pp. 491-503.
- Moulaert, F., Martinelli, F., Gonzalez, S. e Swyngedouw, E. (2007). Introduction: Social Innovation and Governance in European Cities: Urban Development Between Path Dependency and Radical Innovation. *European Urban and Regional Studies*, 14 (3), pp. 195-209.
- Moulaert, F. e Sekia, F. (2003). Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 37 (3), pp. 289 - 302.
- Mundial, B. (2012). *What is Social Capital?* [em linha]. Washington: The World Bank. Disponível em:
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20185164~menuPK:418217~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html> [Acedido em Junho de 2012].
- Murteira, B. J. F. (1990). *Probabilidades e Estatística - volume II*. Editora McGraw-Hill.
- Musgrave, R. e Musgrave, P. (1989). *Public Finance in Theory and Practice*. Singapore, McGraw-Hill International Editions.
- Myrdal, G. (1957). *Economic theory and Underdeveloped Regions*. Nova Iorque, Duckworth.
- Natário, M. (2004). *Inovação, competitividade e demografia empresarial: o caso da Raia Central Ibérica*. Tese de Doutoramento em Economia, Universidade de Évora.
- Nelson, R. e Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press.
- OCDE (1996). *The Knowledge-Based Economy*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2001). *Territorial Outlook 2001*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2002). *Frascati Manual: proposed standard practice for surveys on research and experimental development*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2003). *OECD Territorial Reviews: Öresund - Denmark/Sweden*. Paris, Serviço de Publicações da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2005). *Building competitive regions: strategies and governance*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2006). *The New Rural Paradigm: policies and governance*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2007a). *Human Capital: how what you know shapes our life*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2007b). *Science, Technology and Innovation Indicators in a Changing World: responding to policy needs*. Paris, Organização para a Cooperação Económica e Desenvolvimento.

- OCDE (2008a). *Sustainable Development. Linking economy, society and environment*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2008b). *Territorial reviews: Portugal*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2009a). *Regions at a glance*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2009b). *Investing for growth: building innovative regions*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2010). *OECD regional typology*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE (2011). *OECD Regions at a glance*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- OCDE/Eurostat (2005). *Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. Paris, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico/Comissão Europeia (Eurostat).
- Pavitt, K. (2005). Innovation Processes. In: Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *The Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.86-114.
- Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, 13 (6), pp. 343-373.
- Perez, C. (2002). *Technological revolutions and financial capital: the dynamics of bubbles and golden ages*. Cheltenham, Elgar.
- Perez, C. (2007). *Great surges of development and alternative forms of globalization* [em linha]. Disponível em: http://www.carlotaperez.org/papers/GreatSurges_and_Globalization.pdf [Acedido em Janeiro de 2010].
- Perrin, J.-C. (1991). Technological innovation and territorial development: an approach in terms of networks and milieux. In: Camagni, R. (org.) *Innovation networks: spatial perspectives*. Londres: Belhaven Press,
- Pestana, M. H. e Gageiro, J. N. (2003). *Análise de dados: a complementaridade do SPSS*. Lisboa, Edições Sílabo, Lda.
- Pezzini, M. (2003). *Cultivating regional development: main trends and policy challenges in OECD regions* [em linha]. OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. Disponível em: <http://www.oecd.org/dataoecd/44/20/2489826.pdf> [Acedido em Março de 2006].
- Pianta, M. (2005). Innovation and Employment. In: Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *The Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.568-598.
- Piore, M. e Sabel, C. (1984). *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*. Basic Books.
- PNUD (2007). *Human Development Report 2007/2008. Fighting climate change: human solidarity in a divided world*. Nova Iorque: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

- Polany, M. (1956). *Personal knowledge – towards a post-critical philosophy*. Chicago, University of Chicago Press.
- Polèse, M. (1998). *Compêndio de Economia Regional e Urbana*. Coimbra, APDR.
- Porter, M. (1990, 1998a). *The Competitive Advantage of Nations*. Nova Iorque, The Free Press.
- Porter, M. (1998b). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, pp. 77-90.
- Powell, W. e Grodal, S. (2005). Networks of Innovators. In: Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.56-85.
- Putman, R. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *American Prospect*, (13), pp. 35-42.
- Putman, R. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of american community*. Nova Iorque, Simon & Schuster.
- Quivy, R. e Campenhoudt, L. (2008). *Manual de investigação em ciências sociais*. Gradiva - Publicações, S.A.
- Rallet, A. e Torre, A. (2004). Proximité et localisation. *Économie rurale* 280 pp. 25-41.
- Reis, J. (2003). Industrie et dynamiques régionales: les problèmes d'une économie intermédiaire (Portugal). In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique*. Paris: PUF, pp.271-292.
- Reis, J. (2007). Globalização e inovação: uma discussão sobre as densidades urbanas. In: Salavisa Lança, I., Rodrigues, W. & Sandro, M. (orgs.) *Inovação e globalização: estratégias para o desenvolvimento económico e territorial*. Porto: Campo das Letras, Editores, pp.135-143.
- Richardson, H. (1981). *Economia Regional: Teoria da Localização, Estrutura Urbana e Crescimento Regional*. Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- Rocherieux, F. (1983). Filières du système productif et sections macroéconomiques. *Économie & prévision*, 58 (2), pp. 21-34.
- Rodrigues, M. J. (2006). The Lisbon Strategy after the mid-term review: implications for innovation and life-long learning. *Corporate Governance*, 6 (4), pp. 349-357.
- Romer, P. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94 pp. 1002-1037.
- Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98 (5), pp. 71-102.
- Ruivo, P. (2007). Amenidades rurais - que contributo? Estudo de caso em territórios rurais. Em: *Actas do III Congresso de Estudos Rurais (III CER)*. Faro: SPER/Universidade do Algarve, 2008, CD-ROM.
- Santos, D. (2002a). O modelo de causalidade circular e cumulativa e o modelo centro-periferia. In: Silva Costa, J. (org.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra: APDR - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, pp.189-200.

- Santos, D. (2002b). Teorias de inovação de base territorial. In: Costa, J. S. (org.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra: APDR - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional, pp.285-313.
- Santos, D. (2009). Teorias de inovação de base territorial. In: Costa, J. S. & Nijkamp, P. (orgs.) *Compêndio de Economia Regional*. Coimbra, pp.319-352.
- Santos, D. (2001). *Dinâmicas territoriais de inovação no Arco Urbano do Centro Interior*. Tese de Doutoramento em Ciências Aplicadas ao Ambiente, Universidade de Aveiro.
- Sassen, S. (1996). Cities and communities in the Global Economy: rethinking our concepts. *American Behavioral Scientist*, 39 (5), pp. 629-639.
- Sassen, S. (2001). *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton, Princeton University Press.
- Savy, M. (1995). Morphologie et géographie des réseaux logistiques. In: Savy, M. & Veltz, P. (orgs.) *Économie globale et réinvention du local*. Datar/Éditions de l'Aube, pp.85-94.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press.
- Schmitz, H. (1999). Collective efficiency and increasing returns. *Cambridge Journal of Economics*, 23 (4), pp. 465-483.
- Scott, A. (1994). A economia metropolitana: organização industrial e crescimento urbano. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, Lda, pp.63-73.
- Scott, A. (1996). Regional motors of the global economy. *Futures*, 28 (5), pp. 391 - 411.
- Scott, A. (1998). *Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition, and political order*. Oxford, Oxford University Press.
- Scott, A. e Storper, M. (2003). Regions, globalization, development. *Regional Studies*, (37), pp. 579-593.
- Silva Costa, J. e Nijkamp, P. (2009). *Compêndio de Economia Regional: teorias, temáticas e políticas (vol. I)*. Cascais, Princípia Editora, Lda.
- Silva, M. e Silva, S. (2009). Convergência versus divergência. In: Silva Costa, J. & Nijkamp, P. (orgs.) *Compêndio de Economia Regional: Teoria, temáticas e políticas (vol. I)*. Cascais: Princípia Editora, Lda., pp.237-268.
- Simmie, J. (2003). Innovation and Urban Regions as National and International Nodes for the Transfer and Sharing of Knowledge. *Regional Studies*, 37 (6), pp. 607 - 620.
- Simmie, J. (2005). Innovation and space: a critical review of the literature. *Regional Studies*, 36 (6), pp. 789-804.
- Simões Lopes, A. (1995). *Desenvolvimento Regional: problemática, teoria, modelos*. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- Simões Lopes, A. (2002). Globalização e Desenvolvimento Regional. *Gestão e Desenvolvimento*, (11), pp. 9-25.

- Smith, K. (2005). Measuring innovation. In: Fagerberg, J., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *The Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.149-177.
- Soete, L. (2000). A Economia Baseada no Conhecimento num Mundo Globalizado: desafios e potencial. In: Rodrigues, M. J. (org.) *Para uma Europa da Inovação e do Conhecimento: emprego, reformas económicas e coesão social*. Oeiras: Celta Editora,
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), pp. 65-94.
- Souza Santos, B. (2001). *Globalização: fatalidade ou utopia?* Porto, Afrontamento.
- SPI (2005). *Estudo do impacto das estratégias regionais de inovação na competitividade e no emprego em Portugal*. Porto: Sociedade Portuguesa de Inovação.
- Stenberg, R. e Arndt, O. (2001). The firm or the region: What determines the innovation behavior of European firms? *Economic Geography*, 77 (4), pp. 364-382.
- Stöhr, W. (1981). Development from Below: The Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm. In: Stöhr, W. & Taylor, F. (orgs.) *Development from above or below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*. Chichester: Wiley, pp.39-72.
- Stöhr, W. (1986). Regional Innovation Complexes. *Papers of The Regional Science Association*, 59 pp. 29-44.
- Storper, M. (1995). The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later. *European Urban and Regional Studies*, 2 (3), pp. 191-221.
- Storper, M. (1997). *The regional world: territorial development in a global economy*. Nova Iorque, The Guilford Press.
- Storper, M. e Harrison, B. (1994). Flexibilidade, hierarquia e desenvolvimento regional. In: Benko, G. & Lipietz, A. (orgs.) *As regiões ganhadoras - distritos e redes: os novos paradigmas da geografia económica*. Oeiras: Celta Editora, Lda, pp.171-188.
- Storper, M. e Scott, A. (1995). The wealth of regions: market forces and policy imperatives in local and global context. *Futures*, 27 (5), pp. 505-526.
- Storper, M. e Scott, A. J. (2009). Rethinking human capital, creativity and urban growth. *Journal of Economic Geography*, 9 (2), pp. 147-167.
- Teece, D. (1988). Technological change and the nature of the firm. In: G. Dosi, C. F., R. Nelson, G. Silverberg e L. Soete (org.) *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter,
- Tiebout, C. (1956). A pure theory of local expenditures. *The Journal of Political Economy*, 64 (5), pp. 416-424.
- Tödtling, F. (1994). The Uneven Landscape of Innovation Poles. In: Amin, A. & Thrift, N. (orgs.) *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*. Oxford University Press, pp.68-83.
- Toledano, J. (1978). À propos des filières industrielles. *Revue d'économie industrielle*, 6 pp. 149-158.
- Torre, A. (2000). Economie de la proximité et activités agricoles et agro-alimentaires. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, (3), pp. 407-426.

- Torre, A. e Gilly, J.-P. (2000). On the analytical dimension of proximity. *Regional Studies*, 34 (2), pp. 169-180.
- Vale, M. e Caldeira, J. (2007). Proximity and knowledge governance in localized production systems: the footwear industry in the North Region of Portugal. *European Planning Studies*, 15 (4), pp. 531-548.
- Vaz Freixo, M. (2011). *Metodologia científica: fundamentos, métodos e técnicas*. Lisboa, Instituto Piaget.
- Vázquez-Barquero, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE (Santiago)*, XXVI (79), pp. 47-65.
- Veltz, P. (1994). *Des territoires pour apprendre et innover*. Éditions de l'Aube.
- Veltz, P. (1995). À quoi sert la proximité dans l'économie? In: Savy, M. & Veltz, P. (orgs.) *Économie globale et réinvention du local*. Datar/Éditions de l'Aube, pp.107-117.
- Veltz, P. (2000). *Mondialisation, villes et territoires : L'Économie d' Archipel*. Paris, Presse Universitaire de France.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), pp. 190-207.
- Verspagen, B. (2005). Innovation and economic growth. In: Freeman, C., Mowery, D. & Nelson, R. (orgs.) *The Oxford Handbook of Innovation*. Nova Iorque: Oxford University Press, pp.487-513.
- Vieira, R., Major, M. J. e Robalo, R. (2009). Investigação qualitativa em contabilidade. In: Major, M. J. & Vieira, R. (orgs.) *Contabilidade e controlo de gestão: teoria, metodologia e prática*. Escolar Editora, pp.131-163.
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. Nova Iorque, Free Press.

ANEXOS

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos - Secção A.....	373
Anexos - Secção B.....	377
Anexo I. Mapas sobre acessibilidades na região e no país.....	379
Anexo II. Classificação económica das atividades agrícolas por subclasses da Divisão 01(revisão 2.1 e revisão 3).....	383
Anexo III. Dados físicos e económicos relativos às atividades agrícolas, por concelhos da Lezíria e do Médio tejo.....	389
Anexo IV. Comunicação do Instituto Nacional de Estatística acerca da ausência de dados sobre a divisão 01 (CAE REV.3) no sistema de contas integradas das empresas (SCIE).....	399
Anexo V. Artigos selecionados dos Estatutos da Adega Cooperativa do Cartaxo, C.R.L. e do regulamento das caixas de crédito agrícola mútuo.....	400
Anexo VI. Objeto social da Agrotejo - União Agrícola do Norte do Vale do Tejo, CRL.....	403
Anexo VII. Casos notáveis de empresas inseridas na fileira agroalimentar do vale do tejo.....	404
Anexo VIII. Nota de apresentação da Aproder – Associação para a Promoção do Desenvolvimento Rural do Ribatejo e da Achar – Associação dos Agricultores de Charneca.....	409
Anexo IX. Identificação de actores associativos e institucionais (reguladores e promotores) ligados a atividades inseridas na fileira agroalimentar do vale do tejo.....	410
Anexo X. Agroindústrias em atividade no território nacional, reconhecidas pelo Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas (IFAP) como “primeiro transformador” no âmbito da ajuda transitória ao tomate para transformação.....	412
Anexo XI. Glossário sobre inovação.....	413
Anexo XII. Terminologia estatística subjacente à investigação por inquérito.....	415
Anexo XIII. Grelha de avaliação das variáveis inscritas no modelo de análise.....	417
Anexo XIV. Questionário de suporte à investigação por inquérito.....	426
Anexo XV. Dados relativos ao número de estabelecimentos afetos a atividades agrícolas e agroindustriais no continente e no Vale do Tejo, em 2009.....	438
Anexo XVI. Significado de “proteção integrada”, “produção integrada” e “modo de produção biológica”.	460
Anexo XVII. Breve testemunho sobre uma grande empresa portuguesa dedicada ao negócio de tomate para transformação.....	461
Anexo XVIII. Acção de marketing cultural organizado pela Câmara Municipal do Cartaxo.....	462
Anexo XIX. Entidades inquiridas e classificação das categorias profissionais dos respondentes (<i>Classificação Portuguesa das Profissões 2010</i>).....	463
Anexo XX. Quadros de análise estatística de apoio ao estudo empírico.....	467
Anexo XXI. As condições de realização e o conteúdo das entrevistas.....	495

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA II-1: CLASSIFICAÇÃO (CAE REV.3) DAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS (AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL E ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS).....	383
TABELA II-2: EQUIVALÊNCIAS ENTRE A CAE REV.3 E A CAE REV.2.1 PARA A PRODUÇÃO AGRÍCOLA E ANIMAL.	384
TABELA II-3: SUBCLASSES DA DIVISÃO 01 DA CAE REV.2.1 E RESPETIVAS EQUIVALENTES NA CAE REV.3.	387
TABELA III-1: DIMENSÃO CONCELHIA DAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS POR NATUREZA JURÍDICA DOS PRODUTORES, NA LEZÍRIA DO TEJO (DEZ. - 05).....	390
TABELA III-2: DIMENSÃO CONCELHIA DAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS POR NATUREZA JURÍDICA DOS PRODUTORES, NO MÉDIO TEJO (DEZ. - 05).....	392
TABELA III-3: VOLUME DE EMPREGO NAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS LOCALIZADAS NOS CONCELHOS DA LEZÍRIA DO TEJO, DEZEMBRO DE 2005.	394
TABELA III-4: VOLUME DE EMPREGO NAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS LOCALIZADAS NOS CONCELHOS DA LEZÍRIA DO TEJO, DEZEMBRO DE 2005.	395
TABELA III-5: INFORMAÇÃO SINTÉTICA ACERCA DAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS (DIVISÃO 01 DA CAE REV.2.1) NOS CONCELHOS DA LEZÍRIA E MÉDIO TEJO (DADOS FÍSICOS: DEZEMBRO DE 2005; DADOS ECONÓMICOS: DEZEMBRO DE 2004).....	396
TABELA III-6: NÚMERO DE PRODUTORES AGRÍCOLAS BENEFICIÁRIOS DO REGIME DE PAGAMENTO ÚNICO ESTABELECIDOS NO VALE DO TEJO (DADOS RELATIVOS A 2009).....	396
TABELA III-7: QUOCIENTES DE LOCALIZAÇÃO POR GRUPOS DE ATIVIDADES AGRÍCOLAS ESTABELECIDAS NA LEZÍRIA DO TEJO (LT) FACE AO TERRITÓRIO CONTINENTAL (DADOS RELATIVOS A 2009).....	397
TABELA VII-1: LISTA DAS ORGANIZAÇÕES DE PRODUTORES RECONHECIDAS NO ÂMBITO DA ORGANIZAÇÃO COMUM DE MERCADO (FRUTOS DE CASCA RIJA), REPORTADA A 13 DE JANEIRO DE 2011.	404
TABELA VII-2: LISTA DAS ORGANIZAÇÕES DE PRODUTORES RECONHECIDAS NO ÂMBITO DA ORGANIZAÇÃO COMUM DE MERCADO (TOMATE PARA TRANSFORMAÇÃO), REPORTADA A 13 DE JANEIRO DE 2011.....	404
TABELA VII-3: LISTA DOS AGRUPAMENTOS DE PRODUTORES RECONHECIDOS NO ÂMBITO DA ORGANIZAÇÃO COMUM DE MERCADOS (CEREAIS E ARROZ), REPORTADA A 2 DE JANEIRO DE 2009.	405
TABELA VII-4: EMPRESAS ASSOCIADAS NO “CLUSTER AGRO-INDUSTRIAL DO RIBATEJO” - ESTRATÉGIA DE EFICIÊNCIA COLETIVA – TIPOLOGIA “OUTROS CLUSTERS”, SEDEADAS NO VALE DO TEJO, COM ATIVIDADES A TÍTULO PRINCIPAL INSERIDAS NA FILEIRA AGROALIMENTAR (EM MARÇO DE 2011).	405
TABELA VII-5: LISTA DAS ATIVIDADES NUCLEARES DO “CLUSTER AGRO-INDUSTRIAL DO RIBATEJO”	406
TABELA VII-6: LISTA DAS EMPRESAS IDENTIFICADAS COMO ‘CASOS NOTÁVEIS’, INSERIDAS NA CATEGORIA DAS AGROINDÚSTRIAS E AGROALIMENTARES, COM ESTABELECIMENTO NO VALE DO TEJO (EM 2011).....	408
TABELA IX-1: LISTA DOS AGENTES REGULADORES E PROMOTORES.	410
TABELA IX-2: ASSOCIADOS DA VINIPTUGAL PARTICIPANTES NA “ROTA DOS VINHOS DO TEJO”.....	411
TABELA X-1: AGROINDÚSTRIAS EM ATIVIDADE NO TERRITÓRIO NACIONAL RECONHECIDAS PELO IFAP COMO “PRIMEIRO TRANSFORMADOR” NO ÂMBITO DA AJUDA TRANSITÓRIA AO TOMATE PARA TRANSFORMAÇÃO (LISTA ACTUALIZADA EM JANEIRO DE 2011).	412
TABELA XI-1: CONCEITOS RELACIONADOS COM INOVAÇÃO UTILIZADOS NA CONSTRUÇÃO DO QUESTIONÁRIO. .	414
TABELA XII-1: CONCEITOS ESTATÍSTICOS ASSOCIADOS AO ESTUDO POR INQUÉRITO.	415

TABELA XIII-1: VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO E ESCALAS DE PONTUAÇÃO PARA AS DIMENSÕES DA INOVAÇÃO. .	417
TABELA XIII-2: VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO E ESCALAS DE PONTUAÇÃO PARA OS FATORES ESTRUTURAIS, ESPECÍFICOS À REGIÃO.	419
TABELA XIII-3: VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO E ESCALAS DE PONTUAÇÃO PARA OS FATORES INSTITUCIONAIS, ESPECÍFICOS À REGIÃO.	420
TABELA XIII-4: VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO E ESCALAS DE PONTUAÇÃO PARA OS FATORES INSTITUCIONAIS, EXTERNOS À REGIÃO.	422
TABELA XIII-5: VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO E ESCALAS DE PONTUAÇÃO PARA OS FATORES DE NATUREZA EMPRESARIAL, EXTERNOS À EMPRESA E ESPECÍFICOS À RESPECTIVA FILEIRA.	424
TABELA XIII-6: VARIÁVEIS DE OBSERVAÇÃO E ESCALAS DE PONTUAÇÃO PARA OS FATORES DE NATUREZA EMPRESARIAL, ESPECÍFICOS À EMPRESA PERTENCENTE À FILEIRA DE INTERESSE.	425
TABELA XV-1: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS AO CONJUNTO DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS POR DIVISÕES DA CAE REV.3, NO CONTINENTE (ANO DE 2009).	438
TABELA XV-2: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS AO CONJUNTO DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS POR DIVISÕES DA CAE REV.3, NOS CONCELHOS DO MÉDIO TEJO (ANO DE 2009).....	440
TABELA XV-3: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGRÍCOLAS, POR GRUPOS E SUBCLASSES (CAE REV.3), NO CONTINENTE (ANO DE 2009).....	444
TABELA XV-4: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGRÍCOLAS, POR GRUPOS E SUBCLASSES (CAE REV.3), NOS CONCELHOS DO MÉDIO TEJO (ANO DE 2009).....	445
TABELA XV-5: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGRÍCOLAS, POR GRUPOS E SUBCLASSES (CAE REV.3), NOS CONCELHOS DA LEZÍRIA DO TEJO (ANO DE 2009).....	447
TABELA XV-6: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGROINDUSTRIAIS (INDÚSTRIAS ALIMENTARES), POR GRUPOS (CAE REV.3), NO CONTINENTE (ANO DE 2009).	449
TABELA XV-7: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGROINDUSTRIAIS (INDÚSTRIAS ALIMENTARES), POR GRUPOS (CAE REV.3), NOS CONCELHOS DA LEZÍRIA E DO MÉDIO TEJO (ANO DE 2009).	450
TABELA XV-8: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGROINDUSTRIAIS (INDÚSTRIAS ALIMENTARES), POR GRUPOS E SUBCLASSES (CAE REV.3), NO CONTINENTE (ANO DE 2009).....	451
TABELA XV-9: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGROINDUSTRIAIS (INDÚSTRIAS ALIMENTARES), POR GRUPOS E SUBCLASSES (CAE REV.3), NOS CONCELHOS DO MÉDIO TEJO (ANO DE 2009).	453
TABELA XV-10: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGROINDUSTRIAIS (INDÚSTRIAS ALIMENTARES), POR GRUPOS E SUBCLASSES (CAE REV.3), NOS CONCELHOS DA LEZÍRIA DO TEJO (ANO DE 2009).....	456
TABELA XV-11: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A “PRODUÇÃO DE VINHOS COMUNS E LICOROSOS” (CAE REV.3, SUBCLASSE 11021) NOS CONCELHOS DO VALE DO TEJO (ANO DE 2009).....	459
TABELA XIX-1: LISTA DAS UNIDADES EMPRESARIAIS INQUIRIDAS.....	463
TABELA XIX-2: LISTA DE CATEGORIAS PROFISSIONAIS DOS RESPONDENTES, EM CONFORMIDADE COM A CLASSIFICAÇÃO PORTUGUESA DE PROFISSÕES (INE, 2010).....	466
TABELA XX-1: RESULTADOS NO TESTE KOLMOGOROV-SMIRNOV DE NORMALIDADE.....	467

TABELA XX-2: CARACTERIZAÇÃO SUMÁRIA DA AMOSTRA OBSERVADA.	468
TABELA XX-3: FREQUÊNCIAS RELATIVAS ÀS QUESTÕES SOBRE INOVAÇÃO DE PRODUTO.	469
TABELA XX-4: FREQUÊNCIAS RELATIVAS ÀS QUESTÕES SOBRE INOVAÇÃO DE PROCESSO.	469
TABELA XX-5: FREQUÊNCIAS RELATIVAS ÀS QUESTÕES SOBRE INOVAÇÃO ORGANIZAÇÃO.	470
TABELA XX-6: FREQUÊNCIAS RELATIVAS ÀS QUESTÕES SOBRE INOVAÇÃO DE MARKETING.	470
TABELA XX-7: FREQUÊNCIAS RELATIVAS ÀS MODALIDADES DE INVESTIMENTO NAS ATIVIDADES DE INOVAÇÃO, ENTRE 2000 E 2009.	470
TABELA XX-8: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES TERRITORIAIS. ATRIBUTOS ESTRUTURAIIS: ACESSIBILIDADE E CONECTIVIDADE.	471
TABELA XX-9: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES TERRITORIAIS. ATRIBUTOS ESTRUTURAIIS: ECONOMIAS DE LOCALIZAÇÃO, DOTAÇÃO EM MÃO-DE-OBRA, ECONOMIAS DE URBANIZAÇÃO E ECONOMIAS DE ‘METROPOLISAÇÃO’.	472
TABELA XX-10: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES TERRITORIAIS. ATRIBUTOS INSTITUCIONAIIS: CARACTERIZAÇÃO DO FINANCIAMENTO PARA ATIVIDADES DE INOVAÇÃO E DAS MEDIDAS SUPOSTAMENTE FAVORÁVEIS AOS NEGÓCIOS DAS EMPRESAS.	473
TABELA XX-11: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES TERRITORIAIS. ATRIBUTOS INSTITUCIONAIIS: CARACTERIZAÇÃO DOS PARCEIROS QUANTO AO TIPO DE ENTIDADE E RESPECTIVA LOCALIZAÇÃO.	473
TABELA XX-12: EXPECTATIVAS DE RECRUTAMENTO DE PROFISSIONAIS QUALIFICADOS E RESPECTIVOS CANAIS DE CONTRATAÇÃO.	475
TABELA XX-13: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES ENDÓGENOS À FILEIRA. ATRIBUTOS EXTERNOS À EMPRESA: CARACTERIZAÇÃO DA CONCORRÊNCIA NA FILEIRA AGROALIMENTAR.	476
TABELA XX-14: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES ENDÓGENOS À FILEIRA. ATRIBUTOS EXTERNOS À EMPRESA: CARACTERIZAÇÃO DOS LAÇOS E DOS CONTACTOS COM FORNECEDORES, CLIENTES OU OUTROS PARCEIROS RELACIONADOS COM A ATIVIDADE DAS EMPRESAS, INCLUINDO PARCERIAS PARA A INOVAÇÃO.	476
TABELA XX-15: FONTES DE INFORMAÇÃO E ÁREAS DE INOVAÇÃO MAIS BENEFICIADAS.	477
TABELA XX-16: CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS INQUIRIDAS ASSOCIADAS AO “‘CLUSTER’ AGRO-INDUSTRIAL DO RIBATEJO”.	477
TABELA XX-17: APRECIÇÃO DOS RESPONDENTES SOBRE FATORES ENDÓGENOS À FILEIRA. ATRIBUTOS ESPECÍFICOS À EMPRESA: PERIODICIDADE, LOCAL E CONDIÇÕES DE REALIZAÇÃO DA FORMAÇÃO DADA AOS COLABORADORES.	478
TABELA XX-18: CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS INQUIRIDAS COM PRESENÇA EM MERCADOS EXTERNOS.	479
TABELA XX-19: CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS INQUIRIDAS COM PRESENÇA EXCLUSIVA NO MERCADO INTERNO.	480
TABELA XX-20: CARACTERIZAÇÃO DO PERFIL DA REGIÃO EM TERMOS DE ATRAÇÃO DO INVESTIMENTO NA PRODUÇÃO E TRANSFORMAÇÃO.	481
TABELA XX-21: ESTATÍSTICAS DE TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO RELATIVAS À INOVAÇÃO.	481
TABELA XX-22: ESTATÍSTICAS DE TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO PARA OS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL.	481

TABELA XX-23: ESTATÍSTICAS DE TENDÊNCIA CENTRAL E DISPERSÃO REFERENTES AOS FATORES DE NATUREZA EMPRESARIAL.....	482
TABELA XX-24: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM A ANTIGUIDADE.....	482
TABELA XX-25: COMPORTAMENTO DO DESEMPENHO EM INOVAÇÃO CONFORME A DEPENDÊNCIA DO MERCADO DE VENDA REGIONAL OU LOCAL.....	482
TABELA XX-26: CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS COM DEPENDÊNCIA REGIONAL (OU LOCAL) DOS MERCADOS DE VENDA.....	483
TABELA XX-27: COMPORTAMENTO DA INOVAÇÃO CONFORME A DIMENSÃO DA EMPRESA.....	483
TABELA XX-28: REPARTIÇÃO DAS UNIDADES INQUIRIDAS POR CATEGORIA NA FILEIRA E POR DIMENSÃO.....	484
TABELA XX-29: COMPORTAMENTO DA INOVAÇÃO CONFORME A CATEGORIA DA EMPRESA NA FILEIRA AGROALIMENTAR.....	484
TABELA XX-30: COMPORTAMENTO DA INOVAÇÃO NAS EMPRESAS PERTENCENTES AO “‘CLUSTER’ AGRO-INDUSTRIAL DO RIBATEJO” (ANIMAFORUM/NERSANT) FACE ÀS RESTANTES EMPRESAS INQUIRIDAS.....	485
TABELA XX-31: COMPORTAMENTO DA INOVAÇÃO DAS EMPRESAS CONFORME A SUB-REGIÃO DE LOCALIZAÇÃO DA SEDE OU DO ESTABELECIMENTO DA EMPRESA.....	485
TABELA XX-32: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES ESTRUTURAIS ESPECÍFICOS À REGIÃO.....	486
TABELA XX-33: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES ESTRUTURAIS ESPECÍFICOS À REGIÃO (CONCLUSÃO).....	486
TABELA XX-34: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES INSTITUCIONAIS ESPECÍFICOS À REGIÃO.....	486
TABELA XX-35: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES INSTITUCIONAIS ESPECÍFICOS À REGIÃO (CONCLUSÃO).....	486
TABELA XX-36: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES INSTITUCIONAIS EXTERNOS À REGIÃO.....	487
TABELA XX-37: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES INSTITUCIONAIS EXTERNOS À REGIÃO (CONCLUSÃO).....	487
TABELA XX-38: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES EXTERNOS À EMPRESA E ESPECÍFICOS À INDÚSTRIA.....	487
TABELA XX-39: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES EXTERNOS À EMPRESA E ESPECÍFICOS À INDÚSTRIA (CONCLUSÃO).....	487
TABELA XX-40: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES ESPECÍFICOS À EMPRESA.....	488
TABELA XX-41: CORRELAÇÃO DA INOVAÇÃO COM OS FATORES ESPECÍFICOS À EMPRESA (CONCLUSÃO).....	488
TABELA XX-42: MODELOS DE TENDÊNCIA LINEAR AJUSTADA À INOVAÇÃO GLOBAL E À INOVAÇÃO DE MARKETING EM FUNÇÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO.....	488
TABELA XX-43: MODELOS DE TENDÊNCIA QUADRÁTICA AJUSTADA À INOVAÇÃO GLOBAL À INOVAÇÃO DE MARKETING EM FUNÇÃO DA INTERNACIONALIZAÇÃO.....	488
TABELA XX-44: ESTUDO DA REGRESSÃO DA INOVAÇÃO DE PRODUTO EM FUNÇÃO DOS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL E EMPRESARIAL.....	489
TABELA XX-45: ESTUDO DA REGRESSÃO DA INOVAÇÃO DE PROCESSO EM FUNÇÃO DOS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL E EMPRESARIAL.....	489
TABELA XX-46: ESTUDO DA REGRESSÃO DA INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL EM FUNÇÃO DOS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL E EMPRESARIAL.....	490

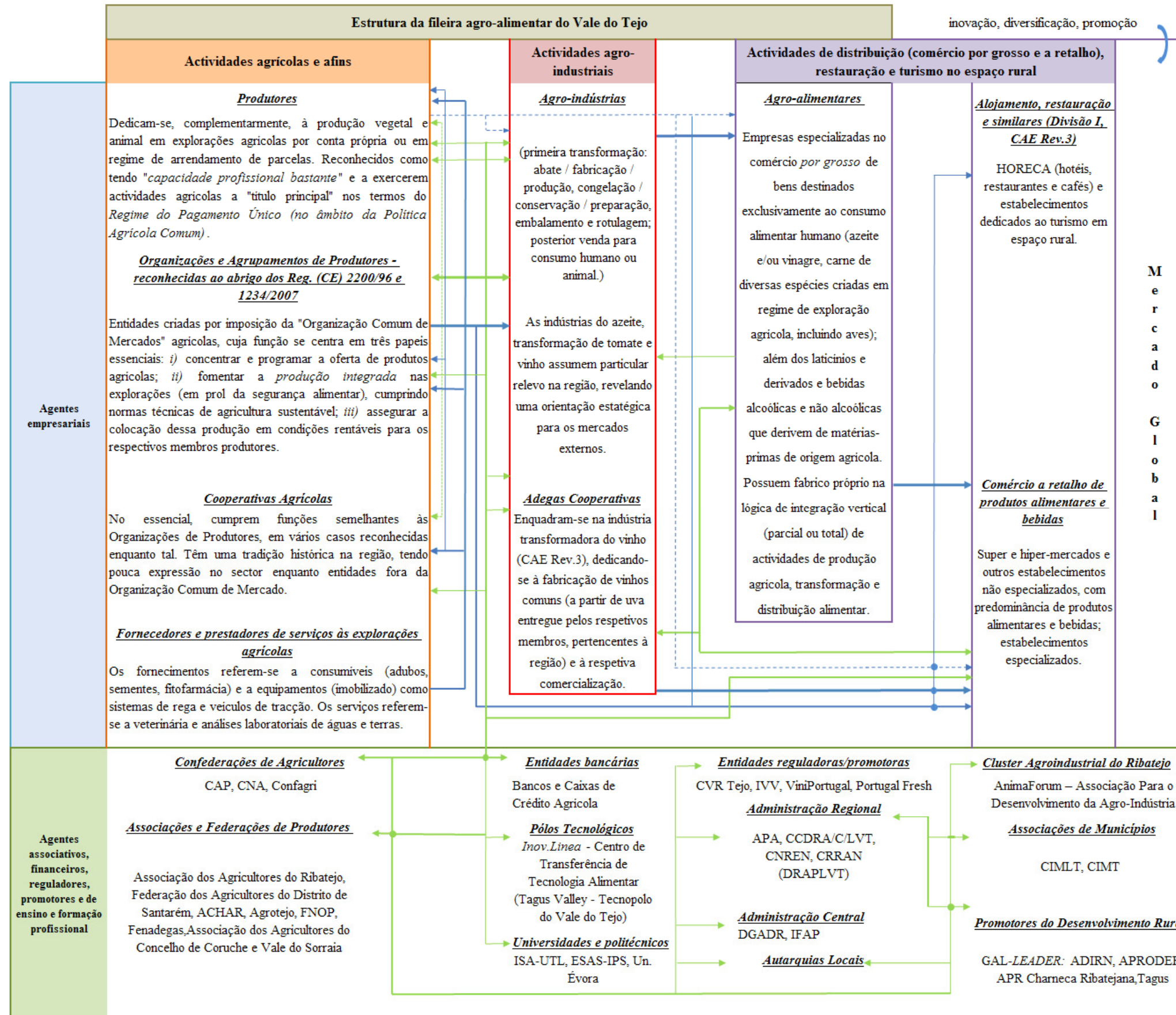
TABELA XX-47: ESTUDO DA REGRESSÃO DA INOVAÇÃO DE MARKETING EM FUNÇÃO DOS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL E EMPRESARIAL.	490
TABELA XX-48: ESTUDO DA REGRESSÃO DO INVESTIMENTO EM ATIVIDADES RELACIONADAS COM INOVAÇÃO EM FUNÇÃO DOS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL E EMPRESARIAL.....	490
TABELA XX-49: ESTUDO DA REGRESSÃO DA INOVAÇÃO GLOBAL EM FUNÇÃO DOS FATORES DE NATUREZA TERRITORIAL E EMPRESARIAL.	491
TABELA XX-50: VARIÁVEIS PREDITORAS DO ÍNDICE DE INOVAÇÃO, POR TIPO E NO GLOBAL (RESUMO).....	491
TABELA XX-51: OCORRÊNCIA DE APRENDIZAGEM INTERATIVA EM CASOS COM INOVAÇÃO.	492
TABELA XX-52: ESTATÍSTICAS E TESTE DE CORRELAÇÃO ENTRE A INTERAÇÃO E A APRENDIZAGEM GLOBAL.....	492
TABELA XX-53: ESTATÍSTICA DESCRITIVA RELATIVA AO ÍNDICE DE SINERGIAS LOCAIS E RESPETIVAS COMPONENTES.	492
TABELA XX-54: ESTATÍSTICAS RELATIVAS ÀS MEDIDAS DE LOCALIZAÇÃO, TENDÊNCIA CENTRAL E TESTE DE CORRELAÇÃO PARA OS ÍNDICES DE INOVAÇÃO LOCAL E DE SINERGIAS LOCAIS.	493
TABELA XX-55: MEDIDAS DE LOCALIZAÇÃO E TENDÊNCIA CENTRAL DOS ÍNDICES RELATIVOS ÀS FUNÇÕES DO MEIO LOCAL.	493
TABELA XX-56: MEDIDAS DE LOCALIZAÇÃO E TENDÊNCIA CENTRAL DOS ÍNDICES RELATIVOS ÀS FUNÇÕES DO MEIO LOCAL (CONCLUSÃO).	493
TABELA XX-57: ESTATÍSTICAS RELATIVAS ÀS MEDIDAS DE LOCALIZAÇÃO, TENDÊNCIA CENTRAL E TESTE DE CORRELAÇÃO ENTRE OS ÍNDICES DE INVESTIMENTO EM ATIVIDADES DE INOVAÇÃO E DE SINERGIAS EXTERNAS.	494
TABELA XX-58: COMPORTAMENTO DO ÍNDICE DE SINERGIAS LOCAIS POR DIMENSÃO DA EMPRESA.	494
TABELA XX-59: COMPORTAMENTO DO ÍNDICE DE SINERGIAS EXTERNAS POR DIMENSÃO DA EMPRESA.....	494
TABELA XXI-1: EVIDÊNCIA RECOLHIDA NO DECORRER DAS VISITAS REALIZADAS ÀS UNIDADES DE PRODUÇÃO DA FILEIRA AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO.	499

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura A -1: O complexo produtivo agroalimentar do Vale do Tejo: categorias de atores (empresariais, associativos e institucionais) e principais fluxos	375
Figura B-1: Cartografia do distrito de Santarém (escala de 1: 450.000).	379
Figura B-2: Mapa dos principais eixos rodoviários na região do Vale Tejo	380
Figura B-3: Rede ferroviária portuguesa.	382
Figura B-4: Resposta recebida do serviço de apoio ao cliente, do INE, em 17 de Outubro de 2011 a pedido de informação propositadamente dirigido à Equipa Coordenadora do <i>Recenseamento Agrícola 2009</i> sobre a contagem de empresas de produção de bens agrícolas após publicação do documento.	399
Figura B-5: Convite para as comemorações do Museu Rural da Vinha e do Vinho (Município do Cartaxo) - frente.	462
Figura B-6: Ajustamento de tendências linear e quadrática aos dados relativos a inovação de marketing <i>versus</i> internacionalização.	489

ANEXOS - SECÇÃO A

Figura A -1: O complexo produtivo agroalimentar do Vale do Tejo: categorias de atores (empresariais, associativos e institucionais) e principais fluxos (reais, financeiros e informacionais).

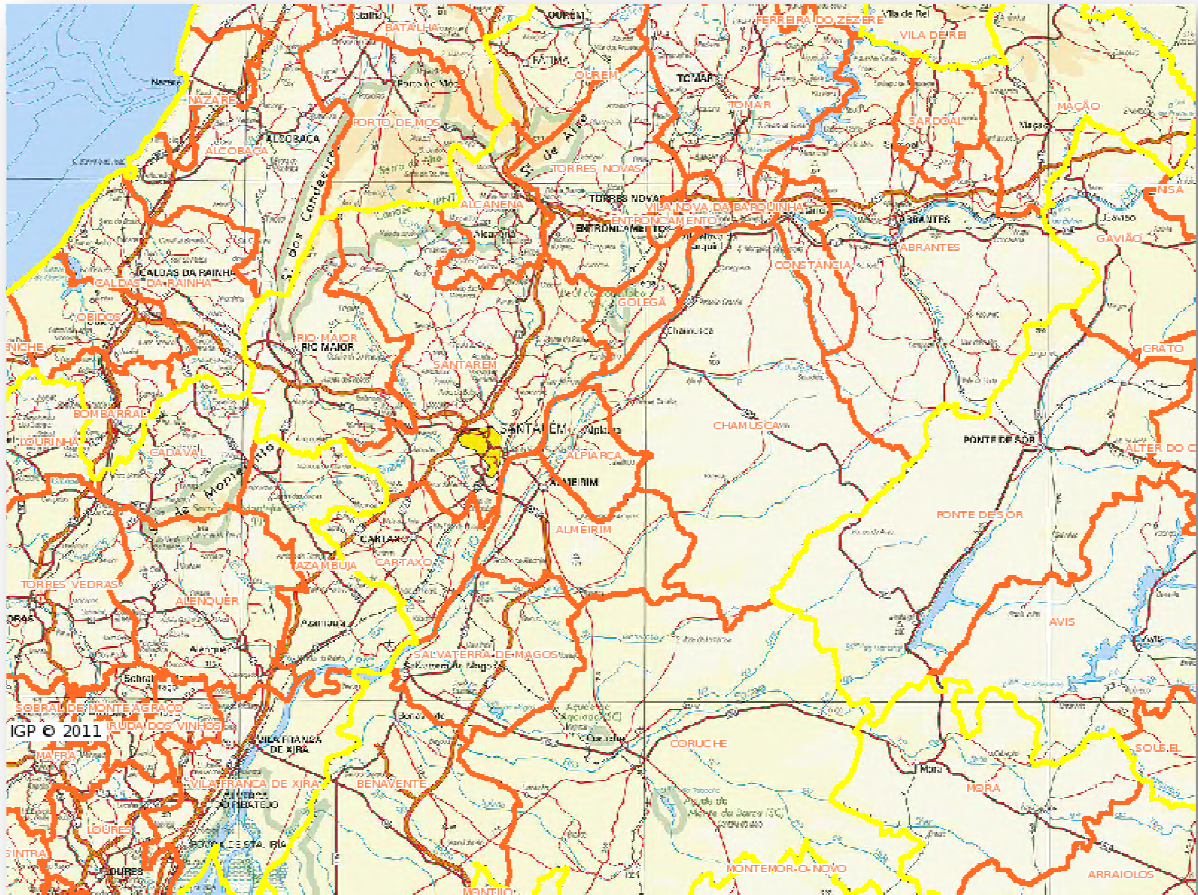


Fonte: Elaboração própria a partir da investigação realizada de acordo com a metodologia descrita no subcapítulo 4.2. Nota: as siglas exibidas no esquema encontram-se esclarecidas no Anexo IX, Tabela IX-1.

ANEXOS - SECÇÃO B

ANEXO I. MAPAS SOBRE ACESSIBILIDADES NA REGIÃO E NO PAÍS.

Figura B-1: Cartografia do distrito de Santarém (escala de 1: 450.000).



Fonte: Portal de Informação Geográfica, do Instituto Geográfico Português.
Acedido em <http://mapas.igeo.pt/igp/igp.phtml> (Abril, 2011)

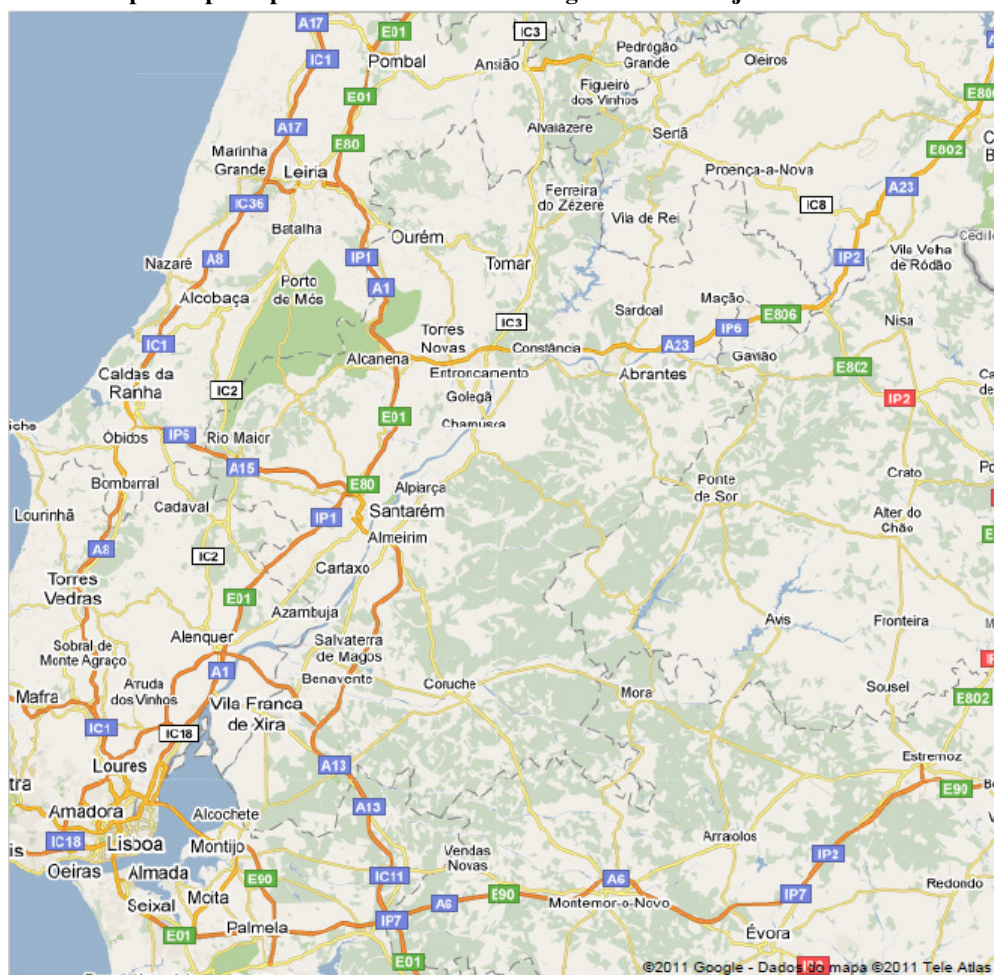
As linhas amarelas delimitam o território afecto a cada distrito, e a cor-de-laranja definem-se os contornos territoriais dos municípios. O mapa permite perceber a bacia hidrográfica do Rio Tejo, incluindo o Rio Zêzere (afluente do Tejo); assim como, as principais serras a formarem o sistema montanhoso de Aire e Candeeiros.

Recorde-se que a Azambuja pertence ao distrito de Lisboa, não obstante fazer parte da NUTS 3 Lezíria do Tejo e o município integrar a respectiva Comunidade Intermunicipal (estando, assim, abrangido pelo Programa Operacional Regional do Alentejo – *Inalentejo*).

Em contrapartida, o concelho de Mação é parte integrante do distrito de Santarém (para efeitos de divisão administrativa do território nacional) mas não pertence a nenhuma das sub-regiões do Vale do Tejo, integrando de facto a NUTS 3 *Pinhal Interior Sul*.

Todavia, desde 2011 (conforme Anúncio nº 2469/2011, publicado em Diário da República, 2ª Série – nº 39, de 24 de Fevereiro) o referido concelho pertence à *Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo* para efeitos de articulação conjunta com outros municípios para a gestão de projetos de desenvolvimento regional em parceria com municípios vizinhos.

Figura B-2: Mapa dos principais eixos rodoviários na região do Vale Tejo



Fonte: Mapa disponibilizado a partir do serviço eletrónico Mapas da Google.

Numa breve nota, do mapa supra é notório que a região de interesse é servida por uma importante rede de autoestradas com ligação a todo o território nacional (e vice-versa):

- A1 para o Centro ao Norte de Portugal,
- A13 em direção ao Sul – nomeadamente ao Algarve (ligando à A2) - e a Espanha (desembocando na A6);
- A15 – via de ligação à A8 que percorre todo o Litoral Oeste (estendendo-se longitudinalmente ao longo da faixa atlântica, ligando à A17); e
- A23 – rumo a Vilar Formoso (para o tráfego rodoviário internacional de bens transacionáveis).

Em termos de mobilidade dentro da região, a EN 1/IC2, a EN 3, a EN 114 e a EN 118 constituem as principais vias de circulação de pessoas e mercadorias. Dado o carácter perecível dos produtos

provenientes da fileira agro-alimentar, o transporte rodoviário em camiões frigoríficos torna-se primordial no que toca ao acesso aos mercados europeus.

No que concerne ao transporte ferroviário, a região é servida pela Linha do Norte, via de larga capacidade que permite velocidades elevadas no Serviço “Alfa Pendular” (Lisboa-Porto) e no “*Sud Expresso*” (com partida diária de Lisboa, dá ligação em Hendaye/Irún ao TGV para Paris)¹, proporcionando rápidas deslocações em viagens de negócios e de lazer que concorrem para uma atmosfera propiciadora de negócios internacionais no âmbito não apenas da fileira agroalimentar, como também do turismo rural na região.

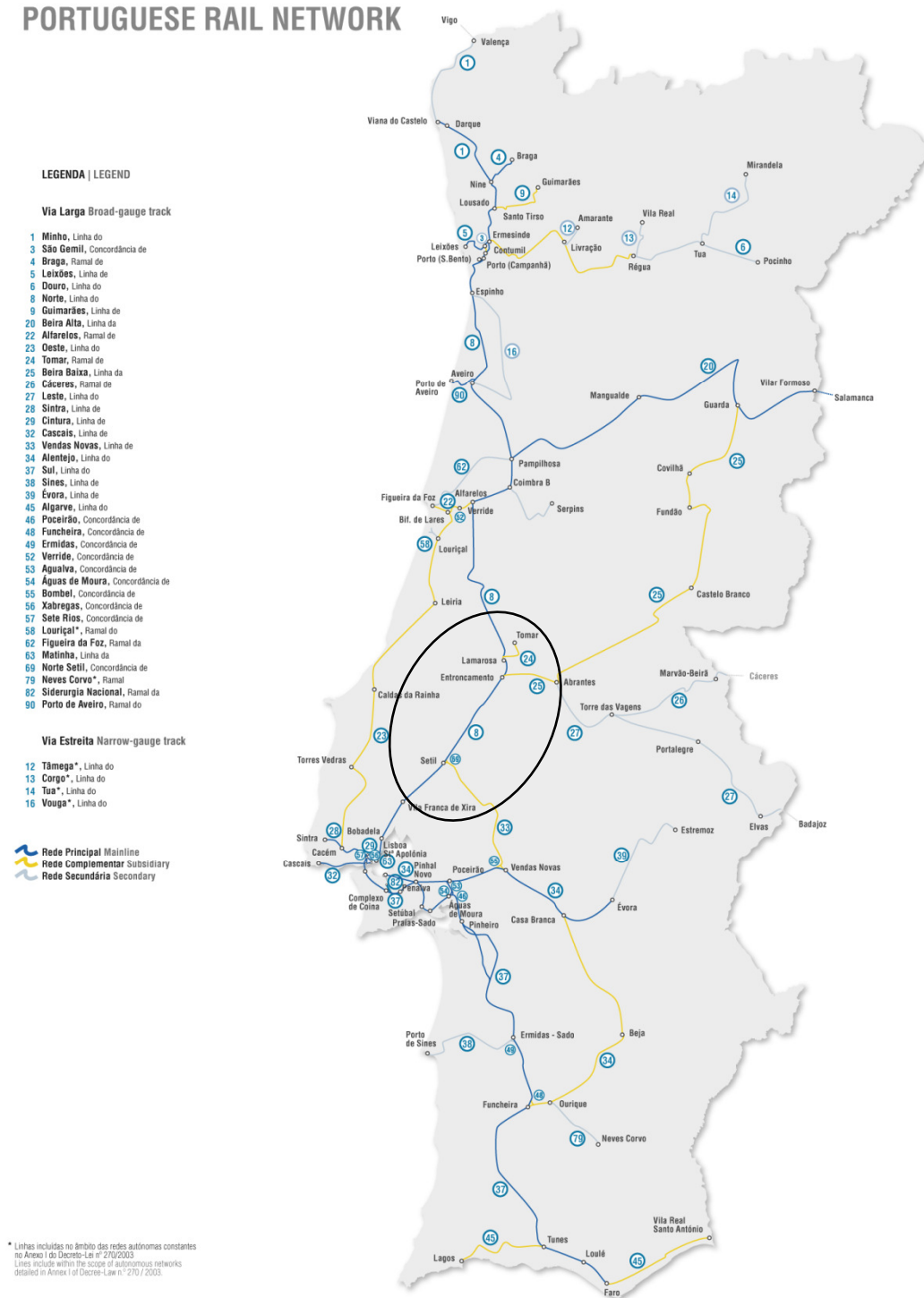
O facto de existir, por enquanto, um aeroporto internacional em Lisboa que liga na Gare do Oriente à Linha do Norte favorece essa posição estratégica da região do Vale do Tejo para alcançar mercados externos.

No caso específico dos concelhos de Azambuja, Benavente e Salvaterra de Magos, a proximidade da Zona de Protecção Ecológica do estuário do Rio Tejo (incluindo um património ecológico e paisagístico único, os mouchões) constitui uma amenidade territorial excepcional valorizando a fileira localizada do cavalo (como o prova a presença de coudelarias), na vertente da exportação da raça lusitana e do turismo equestre, em sinergia com a fileira do vinho.

¹ Adaptado do portal da CP – Comboios de Portugal, EP; em: <http://cp.pt/cp/displayPage.do?vnextoid=1bae6e29d6b74010VgnVCM1000007b01a8c0RCRD> (Novembro de 2011).

Figura B-3: Rede ferroviária portuguesa.

REDE FERROVIÁRIA PORTUGUESA PORTUGUESE RAIL NETWORK



Fonte: Adaptado do portal eletrónico da REFER:
<http://www.refer.pt/LinkClick.aspx?fileticket=T3gX7pREXfs%3d&tabid=129> [acedido em Novembro de 2011].

ANEXO II. CLASSIFICAÇÃO ECONÓMICA DAS ATIVIDADES AGRÍCOLAS POR SUBCLASSES DA DIVISÃO 01(REVISÃO 2.1 E REVISÃO 3).

Tabela II-1: Classificação (CAE Rev.3) das atividades agrícolas (agricultura, produção animal e atividades dos serviços relacionados)

<i>Secção A</i>	<i>Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca</i>
Divisão 01	Agricultura, produção animal, caça e atividades dos serviços relacionados
Grupo 011	Culturas temporárias
01111	Cerealicultura (excepto arroz)
01112	Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas
01120	Cultura de arroz
01130	Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos
01140	Cultura de cana-de-açúcar
01150	Cultura de tabaco
01160	Cultura de plantas têxteis
01191	Cultura de flores e de plantas ornamentais
01192	Outras culturas temporárias, n.e.
Grupo 012	Culturas permanentes
01210	Viticultura
01220	Cultura de frutos tropicais e subtropicais
01230	Cultura de citrinos
01240	Cultura de pomóideas e prunóideas ²
01251	Cultura de frutos de casca rija
01252	Cultura de outros frutos em árvores e arbustos
01261	Olivicultura
01262	Cultura de outros frutos oleaginosos
01270	Cultura de plantas destinadas à preparação de bebidas
01280	Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas
01290	Outras culturas permanentes
Grupo 013	Cultura de materiais de propagação vegetativa
01300	Cultura de materiais de propagação vegetativa
Grupo 014	Produção animal
01410	Criação de bovinos para produção de leite
01420	Criação de outros bovinos (excepto para produção de leite) e búfalos
01430	Criação de equinos, asininos e muares
01440	Criação de camelos e camelídeos
01450	Criação de ovinos e caprinos
01460	Suicultura
01470	Avicultura

² A família das “pomóideas” inclui árvores como a macieira, a pereira e o marmeleiro. São árvores que dão fruto com vários caroços. Na família das “prunóideas” incluem-se o pessegueiro, a ameixeira, a cerejeira e a ginjeira, tendo como característica básica o facto de o respetivo fruto conter só um caroço - segundo informação recolhida nas “Notas Explicativas” incluídas na publicação do INE dedicada à *Classificação Portuguesa das Atividades Económicas – Rev.3* (INE, 2007: 79).

	01491	Apicultura
	01492	Cunicultura
	01493	Criação de animais de companhia
	01494	Outra produção animal, n.e.
Grupo 015		Agricultura e produção animal combinadas
	01500	Agricultura e produção animal combinadas
Grupo 016		Atividades dos serviços relacionados com a agricultura e com a produção animal
	01610	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura
	01620	Atividades dos serviços relacionados com a produção animal, excepto serviços de veterinária
	01630	Preparação de produtos agrícolas para venda
	01640	Preparação e tratamento de sementes para propagação

Fonte: INE (2007).

Tabela II-2: Equivalências entre a CAE Rev.3 e a CAE Rev.2.1 para a produção agrícola e animal.

CAE Rev.3	CAE Rev.2.1	Parte (p)	Observações
01111	01111	p	A p (parte) de 01111 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01111 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito excepto cultura de arroz que se inclui em 01120 da CAE-Rev.3
01112	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01112 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas. A parte restante inclui-se em 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01120	01111	p	A p (parte) de 01111 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01120 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de arroz. A parte restante inclui-se em 01111 da CAE-Rev.3.
01130	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01130 da CAE-Rev.3 refere-se a raízes e tubérculos. A parte restante inclui-se em 01112, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01130	01120	p	A p (parte) de 01120 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01130 da CAE-Rev.3 refere-se a produtos hortícolas. A parte restante inclui-se em 01191, 01280, 01300, 01640 e 02300 da CAE-Rev.3
01140	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01140 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de cana-de-açúcar. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01150	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01150 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de tabaco. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01160	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01160 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de plantas têxteis. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01192, 01262, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01191	01120	p	A p (parte) de 01120 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01191 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de flores e plantas ornamentais. A parte restante inclui-se em 01130, 01280, 01300, 01640 e 02300 da CAE-Rev.3
01192	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01192 da CAE-Rev.3 refere-se a outras culturas temporárias n.e. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01262, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3

<i>CAE Rev.3</i>	<i>CAE Rev.2.1</i>	<i>Parte (p)</i>	<i>Observações</i>
01210	01132	p	A p (parte) de 01132 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01210 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito, excepto produção de vinho com uvas do próprio agricultor que se inclui em 11021 da CAE-Rev.3
01220	01131	p	A p (parte) de 01131 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01220 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de frutos tropicais. A parte restante inclui-se em 01230, 01240, 01251, 01252, e 01262 da CAE-Rev.3
01230	01131	p	A p (parte) de 01131 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01230 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de citrinos. A parte restante inclui-se em 01220, 01240, 01251, 01252, e 01262 da CAE-Rev.3
01240	01131	p	A p (parte) de 01131 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01240 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de pomóideas e prunóideas. A parte restante inclui-se em 01220, 01230, 01251, 01252, e 01262 da CAE-Rev.3
01251	01131	p	A p (parte) de 01131 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01251 da CAE-Rev.3 refere-se a frutos de casca rija. A parte restante inclui-se em 01220, 01230, 01240, 01252, e 01262 da CAE-Rev.3
01252	01131	p	A p (parte) de 01131 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01252 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de outros frutos em árvores a arbustos. A parte restante inclui-se em 01220, 01230, 01240, 01251, e 01262 da CAE-Rev.3
01261	01133	p	A p (parte) de 01133 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01261 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito, excepto produção de azeite com azeitonas próprias que se inclui em 10412 da CAE-Rev.3
01262	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01262 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de palmares. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01280, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01262	01131	p	A p (parte) de 01131 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01262 da CAE-Rev.3 refere-se a cultura de frutos oleaginosos, excepto palmares. A parte restante inclui-se em 01220, 01230, 01240, 01251 e 01252 da CAE-Rev.3
01270	01134	p	A p (parte) de 01134 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01270 da CAE-Rev.3 refere-se a plantas destinadas à preparação de bebidas. A parte restante inclui-se em 01280 e 01630 da CAE-Rev.3
01280	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01280 da CAE-Rev.3 refere-se a plantas utilizadas para fins farmacêuticos, pesticidas e similares e lúpulo. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01290, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01280	01120	p	A p (parte) de 01120 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01280 da CAE-Rev.3 refere-se a plantas utilizadas como condimento. A parte restante inclui-se em 01130, 01191, 01300, 01640 e 02300 da CAE-Rev.3
01280	01134	p	A p (parte) de 01134 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01280 da CAE-Rev.3 refere-se a especiarias. A parte restante inclui-se em 01270 e 01630 da CAE-Rev.3
01290	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01290 da CAE-Rev.3 refere-se a árvores-da-borracha e para extracção de seiva. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01630 e 01640 da CAE-Rev.3
01300	01120	p	A p (parte) de 01120 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01300 da CAE-Rev.3 refere-se a materiais de propagação vegetativa. A parte restante inclui-se em 01130, 01191, 01280, 01640 e 02300 da CAE-Rev.3
01410	01210	p	A p (parte) de 01210 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01410 da CAE-Rev.3 refere-se a criação de bovinos para criação de leite. A parte restante inclui-se em 01420 da CAE-Rev.3

CAE Rev.3	CAE Rev.2.1	Parte (p)	Observações
01420	01210	p	A p (parte) de 01210 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01420 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito excepto criação de bovinos para a criação de leite que se inclui em 01410 da CAE-Rev.3
01430	01220	p	A p (parte) de 01220 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01430 da CAE-Rev.3 refere-se a criação de equinos, asininos e muares. A parte restante inclui-se em 01450 da CAE-Rev.3
01440	01252	p	A p (parte) de 01252 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01440 da CAE-Rev.3 refere-se a criação de camelos e camelídeos. A parte restante inclui-se em 01492, 01493, 01494 e 03220 da CAE-Rev.3
01450	01220	p	A p (parte) de 01220 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01450 da CAE-Rev.3 refere-se a criação de ovinos e caprinos. A parte restante inclui-se em 01430 da CAE-Rev.3
01460	01230		
01470	01240		
01491	01251		
01492	01252	p	A p (parte) de 01252 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01492 da CAE-Rev.3 refere-se a criação de coelhos. A parte restante inclui-se em 01440, 01493, 01494 e 03220 da CAE-Rev.3
01493	01252	p	A p (parte) de 01252 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01493 da CAE-Rev.3 refere-se a criação de animais de companhia. A parte restante inclui-se em 01440, 01492, 01494 e 03220 da CAE-Rev.3
01494	01252	p	A p (parte) de 01252 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01494 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito, excepto camelos e camelídeos (01440), coelhos (01492), animais de companhia(01493) e viveiros de rãs (03220) da CAE-Rev.3
01500	01300		
01610	01410	p	A p (parte) de 01410 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01610 da CAE-Rev.3 refere-se a todo o seu âmbito, excepto preparação de produtos agrícolas para venda (01630) e plantação e manutenção de jardins(81300) da CAE-Rev.3
01620	01420		
01630	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01630 da CAE-Rev.3 refere-se a preparação de folhas de tabaco. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290 e 01640 da CAE-Rev.3
01630	01134	p	A p (parte) de 01134 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01630 da CAE-Rev.3 refere-se a preparação de grãos de cacau. A parte restante inclui-se em 01270 e 01280 da CAE-Rev.3
01630	01410	p	A p (parte) de 01410 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01630 da CAE-Rev.3 refere-se a preparação de produtos agrícolas para venda. A parte restante inclui-se em 01610 e 81300 da CAE-Rev.3
01640	01112	p	A p (parte) de 01112 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01640 da CAE-Rev.3 refere-se a preparação e tratamento de sementes. A parte restante inclui-se em 01112, 01130, 01140, 01150, 01160, 01192, 01262, 01280, 01290 e 01630 da CAE-Rev.3
01640	01120	p	A p (parte) de 01120 da CAE-Rev.2.1 incluída em 01640 da CAE-Rev.3 refere-se a preparação e tratamento de sementes de plantas. A parte restante inclui-se em 01130, 01191, 01280, 01300 e 02300 da CAE-Rev.3

Fonte:

Adaptação da informação disponível no portal do INE (2010); seguindo o seguinte percurso: “Metainformação” ⇒ “Classificações” ⇒ “Correspondências” ⇒ “CAE Rev. 3 - CAE Rev.2.1”.

Tabela II-3: Subclasses da Divisão 01 da CAE Rev.2.1 e respetivas equivalentes na CAE Rev.3.

CAE Rev.2.1		CAE Rev.3	
01111	Cerealicultura	01111	Cerealicultura (excepto arroz)
		01120	Cultura de arroz
01112	Culturas agrícolas, n.e.	01112	Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas
		01130	Cultura de produtos hortícolas, raízes e tubérculos
		01140	Cultura de cana-de-açúcar
		01150	Cultura de tabaco
		01160	Cultura de plantas têxteis
		01192	Outras culturas temporárias, n.e.
		01262	Cultura de outros frutos oleaginosos
		01280	Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas
		01290	Outras culturas permanentes
		01630	Preparação de produtos agrícolas para venda
		01640	Preparação e tratamento de sementes para propagação
01120	Horticultura, especialidades hortícolas e produtos de viveiro	01130	Cultura de produtos hortícolas, raízes e tubérculos
		01191	Cultura de flores e de plantas ornamentais
		01280	Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas
		01300	Cultura de materiais de propagação vegetativa
		01640	Preparação e tratamento de sementes para propagação
		02300	Extracção de cortiça, resina e apanha de outros produtos florestais, excepto madeira
01131	Fruticultura	01220	Cultura de frutos tropicais e subtropicais
		01230	Cultura de citrinos
		01240	Cultura de pomóideas e prunóideas
		01251	Cultura de frutos de casca rija
		01252	Cultura de outros frutos em árvores e arbustos
		01262	Cultura de outros frutos oleaginosos
01132	Viticultura	01210	Viticultura
		11021	Produção de vinhos comuns e licorosos
01133	Olivicultura	01261	Olivicultura
		10412	Produção de azeite
01134	Culturas destinadas à preparação de bebidas e de especiarias	01270	Cultura de plantas destinadas à preparação de bebidas
		01280	Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas
		01630	Preparação de produtos agrícolas para venda
01210	Bovinicultura	01410	Criação de bovinos para produção de leite
		01420	Criação de outros bovinos (excepto para produção de leite) e búfalos
01220	Criação de gado ovino, caprino, cavalar, asinino e muar	01430	Criação de equinos, asininos e muares
		01450	Criação de ovinos e caprinos
01230	Suinicultura	01460	Suinicultura

CAE Rev.2.1		CAE Rev.3	
01240	Avicultura	01470	Avicultura
01251	Apicultura	01491	Apicultura
01252	Outra produção animal, n.e.	01440	Criação de camelos e camélídeos
		01492	Cunicultura
		01493	Criação de animais de companhia
		01494	Outra produção animal, n.e.
		03220	Aquicultura em águas doces
01300	Produção agrícola e animal associadas	01500	Agricultura e produção animal combinadas
01410	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura; atividades de plantação e manutenção de jardins e espaços verdes	01610	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura
		01630	Preparação de produtos agrícolas para venda
		81300	Atividades de plantação e manutenção de jardins
01420	Atividades dos serviços relacionados com a produção animal, excepto serviços de veterinária	01620	Atividades dos serviços relacionados com a produção animal, excepto serviços de veterinária

Fonte:

Elaboração própria a partir de informação disponível no portal do INE, em “CAE conversões”:
<http://webinq.ine.pt/public/files/ConsultaRev.aspx?Id=564> (acedido em Novembro de 2010).

ANEXO III. DADOS FÍSICOS E ECONÓMICOS RELATIVOS ÀS ATIVIDADES AGRÍCOLAS, POR CONCELHOS DA LEZÍRIA E DO MÉDIO TEJO.

Tabela III-1: Dimensão concelhia das atividades agrícolas por natureza jurídica dos produtores, na Lezíria do Tejo (Dez. - 05).

CAE Rev.2.1	Natureza jurídica	Almeirim	Alpiarça	Azambuja	Benavente	Cartaxo	Chamusca	Coruche	Golegã	Rio Maior	Salvaterra de Magos	Santarém	Total geral por atividade
01112	Empresários	191	122	48	71	35	62	185	39	129	71	140	1093
	Sociedades	29	18	5	12	13	14	26	6	5	21	19	168
	Total	220	140	53	83	48	76	211	45	134	92	159	1261
01132	Empresários	137	21	103	7	197	10	11	1	49	5	34	575
	Sociedades	13	4	7		11	1	2		3		10	51
	Total	150	25	110	7	208	11	13	1	52	5	44	626
01300	Empresários	35	13	14	25	23	19	37	12	33	15	95	321
	Sociedades	20	17	10	22	17	6	42	12	20	24	56	246
	Total	55	30	24	47	40	25	79	24	53	39	151	567
01111	Empresários	42	24	12	16	16	81	36	65	31	20	84	427
	Sociedades	7	5	6	6	10	10	21	14		13	13	105
	Total	49	29	18	22	26	91	57	79	31	33	97	532
01120	Empresários	69	32	14	19	24	19	43	9	73	74	44	420
	Sociedades	19	6	9	8	2	4	4		10	13	15	90
	Total	88	38	23	27	26	23	47	9	83	87	59	510
01252	Empresários	48	51	18	20	15	14	18	7	32	20	47	290
	Sociedades		3		2	1	1	6	1	1	1	3	19
	Total	48	54	18	22	16	15	24	8	33	21	50	309
01230	Empresários	4		5	6	14	1	2		85		51	168
	Sociedades	1		6	5	10		2		29	1	11	65
	Total	5		11	11	24	1	4		114	1	62	233
01131	Empresários	33	23	13	9	11	11	17	2	34	5	20	178
	Sociedades	4	2	1	1	1	2	2	0	1	1	4	19
	Total	37	25	14	10	12	13	19	2	35	6	24	197
01410	Empresários	13	5	7	21	10	8	8	1	8	18	17	116
	Sociedades	7	3	5	15	5	6	9	2	3	8	16	79
	Total	20	8	12	36	15	14	17	3	11	26	33	195
01240	Empresários	4	3	7	2	3		3		48	1	27	98
	Sociedades			5	3	1	2	1		12	1	10	35
	Total	4	3	12	5	4	2	4		60	2	37	133

01210	Empresários	6	1	6	10	6	2	9	12	4	29	85	
	Sociedades		2	1	4			7		1	6	21	
	Total	6	3	7	14	6	2	16	12	5	35	106	
01220	Empresários	4	1	4	3	2	6	9	5	2	13	49	
	Sociedades	2	1		1			2	2		4	12	
	Total	6	2	4	4	2	6	11	7	2	17	61	
01133	Empresários	2	2	2	3			1	2	5	1	4	22
	Sociedades											1	1
	Total	2	2	2	3			1	2	5	1	5	23
01420	Empresários			2	1	5		1	1	1		4	15
	Sociedades	1	1				1					1	4
	Total	1	1	2	1	5	1	1	1	1		5	19
01251	Empresários	1	1	1	1			1		2	1	3	11
	Sociedades												0
	Total	1	1	1	1			1		2	1	3	11
01134	Empresários							1		1			2
	Sociedades												0
	Total							1		1			2
Total de Empresários		589	299	256	214	361	233	382	139	548	237	612	3870
Total de Sociedades		103	62	55	79	71	47	124	35	86	84	169	915
Total geral por concelho		692	361	311	293	432	280	506	174	634	321	781	4785

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo INE (sob pedido com a referência “PED – 97816418”), provenientes do FUE.

Tabela III-2: Dimensão concelhia das atividades agrícolas por natureza jurídica dos produtores, no Médio Tejo (Dez. - 05).

CAE Rev.2.1	Natureza jurídica	Abrantes	Alcanena	Constância	Entroncamento	F. Zêzere	Ourém	Sardoal	Tomar	Torres Novas	V. N. Barquinha	Total geral por atividade
01112	Empresários	49	23		4	5	12	11	21	29	7	161
	Sociedades	6	1				2	3	1	3	2	18
	Total	55	24		4	5	14	14	22	32	9	179
01300	Empresários	13	14	4	1	5	6		24	17	2	86
	Sociedades	13	5	2		3	6	2	12	17		60
	Total	26	19	6	1	8	12	2	36	34	2	146
01111	Empresários	11	10	3	2	1	10		7	47	3	94
	Sociedades	6			1				1	12		20
	Total	17	10	3	3	1	10		8	59	3	114
01120	Empresários	12	12	1	1	12	4	4	19	17	3	85
	Sociedades						1		2	5		8
	Total	12	12	1	1	12	5	4	21	22	3	93
01410	Empresários	10	7	2		4	9		11	7	1	51
	Sociedades	12	1	2	1	0	2	1	6	6		31
	Total	22	8	4	1	4	11	1	17	13	1	82
01240	Empresários	1	2			0	18		18	6	2	47
	Sociedades	1	0			4	10		12	1		28
	Total	2	2			4	28		30	7	2	75
01252	Empresários	11	8	1	1	3	8		8	15		55
	Sociedades						3		2	1		6
	Total	11	8	1	1	3	11		10	16		61
01132	Empresários	7	10			2	9	1	6	10	2	47
	Sociedades	1					1	1	5	3	1	12
	Total	8	10			2	10	2	11	13	3	59
01210	Empresários	4	27	2			6		8	5		52
	Sociedades			1					1	1		3
	Total	4	27	3			6		9	6		55

CAE Rev.2.1	Natureza jurídica	Abrantes	Alcanena	Constância	Entroncamento	F. Zêzere	Ourém	Sardoal	Tomar	Torres Novas	V. N. Barquinha	Total geral por atividade
01131	Empresários	3	7		3	9	5		2	14	2	45
	Sociedades			1			1			2		4
	Total	3	7	1	3	9	6		2	16	2	49
01230	Empresários	6	8		1	2	5		2	2		26
	Sociedades	2	1	1		6		1	5	1		17
	Total	8	9	1	1	8	5	1	7	3		43
01220	Empresários	1	4			2	3		7	12		29
	Sociedades	2				1	2		1	1		7
	Total	3	4			3	5		8	13		36
01251	Empresários	3	2			3	1		3	3		15
	Sociedades	1										1
	Total	4	2			3	1		3	3		16
01133	Empresários	3	1			1	1			6		12
	Sociedades	2					1					3
	Total	5	1			1	2			6		15
01420	Empresários											0
	Sociedades			1					2			3
	Total			1					2			3
01134	Empresários		1									1
	Sociedades											0
	Total		1									1
Total de Empresários		134	136	13	13	49	97	16	136	190	22	806
Total de Sociedades		46	8	8	2	14	29	8	50	53	3	221
Total de Produtores		180	144	21	15	63	126	24	186	243	25	1027

Fonte: Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo INE (sob pedido com a referência “PED – 97816418”), provenientes do FUE.

Tabela III-3: Volume de emprego nas atividades agrícolas localizadas nos concelhos da Lezíria do Tejo, Dezembro de 2005.

CAE Rev.2.1	Almeirim	Alpiarça	Azambuja	Benavente	Cartaxo	Chamusca	Coruche	Golegã	Rio Maior	Salvaterra de Magos	Santarém	Total do emprego por atividade
01300	87	76	88	178	81	13	145	27	72	54	137	958
01240	0	0	488	103	0	0	0		29	0	11	631
01112	92	71	13	36	20	7	122	12	5	100	63	541
01230	0		71	36	44	0	0		207	0	88	446
01111	32	19	23	30	47	43	105	35	0	38	33	405
01410	29	2	8	58	41	33	39	0	3	30	119	362
01120	33	46	20	17	0	52	7	0	12	26	75	288
01132	80	24	32	0	53	0	0	0	0	0	42	231
01131	81	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	111
01210	0	0	0	33	0	0	24		0	0	12	69
01252	0	15	0	0	0	0	11	0	0	0	9	35
01220	0	0	0	0	0	0	0		0	0	7	7
01133	0	0	0	0			0	0	0	0	0	0
01134							0		0			0
01251	0	0	0	0			0		0	0	0	0
01420	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0
Total do emprego por concelho	434	253	743	491	286	148	453	74	328	248	626	4084

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo INE (sob pedido com a referência "PED - 97816418"), provenientes do FUE.

Nota: O valor "0" simboliza dados confidenciais, em regra quando existe um número muito reduzido de sociedades na respectiva célula.

Tabela III-4: Volume de emprego nas atividades agrícolas localizadas nos concelhos da Lezíria do Tejo, Dezembro de 2005.

CAE Rev.2.1	Abrantes	Alcanena	Constância	Entroncamento	Ferreira do Zêzere	Ourém	Sardoal	Tomar	Torres Novas	Vila Nova da Barquinha	Total do emprego por atividade
01240	0	0			131	40		167	0	0	338
01410	57	0	0	0	0	0	0	16	186	0	259
01300	32	4	0	0	1	12	0	19	55	0	123
01230	0	0	0	0	52	0	0	14	0		66
01112	11	0		0	0	0	33	0	4	0	48
01132	0	0			0	0	0	16	29	0	45
01111	18	0	0	0	0	0		0	10	0	28
01120	0	0	0	0	0	0	0	0	21	0	21
01252	0	0	0	0	0	7		0	0		7
01131	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0
01133	0	0			0	0			0		0
01134		0									0
01210	0	0	0			0		0	0		0
01220	0	0			0	0		0	0		0
01251	0	0			0	0		0	0		0
01420			0					0			0
Total do emprego por concelho	118	4	0	0	184	59	33	232	305	0	935

Fonte: Elaboração própria a partir de dados fornecidos pelo INE (sob pedido com a referência “PED – 97816418”), provenientes do FUE.

Nota: O valor “0” simboliza dados confidenciais, em regra quando existe um número muito reduzido de sociedades na respectiva célula.

Tabela III-5: Informação sintética acerca das atividades agrícolas (Divisão 01 da CAE Rev.2.1) nos concelhos da Lezíria e Médio Tejo (Dados físicos: Dezembro de 2005; Dados económicos: Dezembro de 2004).

Concelho	Total de Empresários (Dez-05)	Total de Sociedades (Dez-05)	Total do Volume de Emprego (Dez-04)	Total do Volume de Negócios (Dez-04, em €)
Abrantes	134	46	136	5.184.314
Alcanena	136	8	8	583.428
Almeirim	589	103	439	21.872.651
Alpiarça	299	62	267	11.465.727
Azambuja	256	55	744	83.022.274
Benavente	214	79	515	34.291.256
Cartaxo	361	71	329	19.617.790
Chamusca	233	47	177	7.035.691
Constância	13	8	24	1.168.254
Coruche	382	124	480	24.830.510
Entroncamento	13	2
Ferreira do Zêzere	49	14	185	27.053.800
Golegã	139	35	82	3.517.751
Ourém	97	29	112	10.049.190
Rio Maior	548	86	332	36.288.184
Salvaterra de Magos	237	84	266	15.074.319
Santarém	612	169	629	41.186.627
Sardoal	16	8	41	759.442
Tomar	136	50	258	14.259.530
Torres Novas	190	53	336	18.258.663
Vila Nova da Barquinha	22	3	6	56.954
Total Geral	4676	1136	5366	375.576.355

Fonte:

Dados disponibilizados pelo INE, sob pedido (PED-97816418, de 1 de Outubro de 2010 e PED-103319138, de 23 de Dezembro de 2010). Os dados relativos ao volume de emprego e volume de negócios referem-se exclusivamente às sociedades, notando-se diferenças nos valores comunicados em resposta aos dois pedidos ao nível do total do volume do emprego (5019 e 5366, respetivamente). O símbolo “...” reporta-se a dados confidenciais.

Tabela III-6: Número de produtores agrícolas beneficiários do regime de pagamento único estabelecidos no Vale do Tejo (dados relativos a 2009).

Sub-região	Concelho	Nº beneficiários
Lezíria do Tejo	Almeirim	127
	Alpiarça	106
	Azambuja	166
	Benavente	207
	Cartaxo	139
	Chamusca	343
	Coruche	403
	Golegã	195
	Rio Maior	264
	Salvaterra de Magos	124

<i>Sub-região</i>	<i>Concelho</i>	<i>Nº beneficiários</i>
	Santarém	1.165
	Subtotal	3.239
Médio Tejo	Abrantes	685
	Alcanena	283
	Constância	33
	Entroncamento	8
	Ferreira do Zêzere	411
	Ourém	863
	Sardoal	197
	Tomar	650
	Torres Novas	932
	Vila Nova da Barquinha	25
	Subtotal	4.087

Fonte: IFAP (2010). Acedido em:

http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_estatisticas/GC_DP2009 (Março de 2011).

Tabela III-7: Quocientes de localização por grupos de atividades agrícolas estabelecidas na Lezíria do Tejo (LT) face ao território continental (dados relativos a 2009)

Subclasses da CAE Rev.3	Nº estabelecimentos		Peso relativo no universo da LT	Peso relativo no universo do continente	QL
	Lezíria do Tejo	Continente			
01111 – CEREALICULTURA (EXCEPTO ARROZ)	103	506	1,1%	0,1%	8,5
01112 – CULTURA DE LEGUMINOSAS SECAS E SEMENTES OLEAGINOSAS	49	329	0,5%	0,1%	6,2
01120 – CULTURA DE ARROZ	24	73	0,3%	0,0%	13,7
01130 – CULTURA DE PRODUTOS HORTÍCOLAS, RAÍZES E TUBÉRCULOS	138	1.212	1,5%	0,3%	4,8
01191 – CULTURA DE FLORES E DE PLANTAS ORNAMENTAIS	13	266	0,1%	0,1%	2,0
01192 – OUTRAS CULTURAS TEMPORÁRIAS, N.E.	135	1.949	1,4%	0,5%	2,9
01210 – VITICULTURA	56	1.397	0,6%	0,4%	1,7
01230 – CULTURA DE CITRINOS	3	152	0,0%	0,0%	0,8
01240 – CULTURA DE POMÓIDEAS E PRUNÓIDEAS	2	292	0,0%	0,1%	0,3
01252 – CULTURA DE OUTROS FRUTOS EM ÁRVORES E ARBUSTOS	4	141	0,0%	0,0%	1,2
01261 – OLIVICULTURA	2	186	0,0%	0,0%	0,4
01280 – CULTURA DE ESPECIARIAS, PLANTAS AROMÁTICAS, MEDICINAIS E FARMACÊUTICAS	1	9	0,0%	0,0%	4,6
01290 – OUTRAS CULTURAS PERMANENTES	11	173	0,1%	0,0%	2,7
01300 – CULTURA DE	4	81	0,0%	0,0%	2,1

Subclasses da CAE Rev.3	Nº estabelecimentos		Peso relativo no universo da LT	Peso relativo no universo do continente	QL
	Lezíria do Tejo	Continente			
MATERIAIS DE PROPAGAÇÃO VEGETATIVA					
01410 – CRIAÇÃO DE BOVINOS PARA PRODUÇÃO DE LEITE	15	383	0,2%	0,1%	1,6
01420 – CRIAÇÃO DE OUTROS BOVINOS (EXCEPTO PARA PRODUÇÃO DE LEITE) E BÚFALOS	8	202	0,1%	0,1%	1,7
01430 – CRIAÇÃO DE EQUINOS, ASININOS E MUARES	5	45	0,1%	0,0%	4,6
01450 – CRIAÇÃO DE OVINOS E CAPRINOS	4	111	0,0%	0,0%	1,5
01460 – SUINICULTURA	97	661	1,0%	0,2%	6,1
01470 – AVICULTURA	24	459	0,3%	0,1%	2,2
01491 – APICULTURA	2	32	0,0%	0,0%	2,6
01492 – CUNICULTURA	1	41	0,0%	0,0%	1,0
01494 – OUTRA PRODUÇÃO ANIMAL, N.E.	7	140	0,1%	0,0%	2,1
01500 – AGRICULTURA E PRODUÇÃO ANIMAL COMBINADAS	191	3.445	2,0%	0,9%	2,3
01610 – ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM A AGRICULTURA	38	1.073	0,4%	0,3%	1,5
01620 – ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM PRODUÇÃO ANIMAL, EXCEPTO SERVICOS VETERINARIA	6	59	0,1%	0,0%	4,2
01630 – PREPARAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS PARA VENDA	1	39	0,0%	0,0%	1,1
TOTAL	944	13.456	10,1%	3,4%	2,9

Fonte: Cálculos realizados com base em dados fornecidos pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP), do Ministério do Trabalho e da Segurança Social (sob pedido nº 293/2011, de 23 de Março de 2011). Estes dados constam das Tabelas XV-1 a XV-6 (Anexo XV).

ANEXO IV. COMUNICAÇÃO DO INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA ACERCA DA AUSÊNCIA DE DADOS SOBRE A DIVISÃO 01 (CAE REV.3) NO SISTEMA DE CONTAS INTEGRADAS DAS EMPRESAS (SCIE).

Figura B-4: Resposta recebida do serviço de apoio ao cliente, do INE, em 17 de Outubro de 2011 a pedido de informação propositadamente dirigido à Equipa Coordenadora do *Recenseamento Agrícola 2009* sobre a contagem de empresas de produção de bens agrícolas após publicação do documento.

Caro/a Utilizador/a,

Pedro Oliveira

Agradecemos o seu pedido n.º PED-127508047 [submetido em 14 de Outubro de 2011]. Lamentamos informar, mas não é possível satisfazer o seu pedido, uma vez que, no sistema de contas integradas das empresas (SCIE), não é apurada a atividade da agricultura, divisão 01 da CAE Rev.3, conforme consta da nota metodológica da SCIE:

“...A população do SCIE no ano n é constituída por todas as empresas (sociedades, empresários em nome individual e trabalhadores independentes) que exercem uma atividade de produção de bens e/ou serviços durante esse período no total do país. ***Excluem-se do âmbito, as empresas cuja atividade principal consiste na produção de bens da agricultura***, as atividades financeiras, e as entidades que não estão orientadas para o mercado, nomeadamente as unidades da administração pública central e local e as atividades associativas diversas.”

ANEXO V. ARTIGOS SELECIONADOS DOS ESTATUTOS DA ADEGA COOPERATIVA DO CARTAXO, C.R.L. E DO REGULAMENTO DAS CAIXAS DE CRÉDITO AGRÍCOLA MÚTUO.

A. Adega Cooperativa do Cartaxo, C.R.L.

Pretende-se, nesta secção, facultar alguns artigos elucidativos da natureza das Adegas Cooperativas incluídas entre os agentes económicos da Região Vitivinícola do Tejo³. Estes artigos foram adaptados dos *Estatutos da Adega Cooperativa do Cartaxo, C.R.L.* (gentilmente facultados pela sua Direção, na pessoa do Eng.º Pedro Gil, enólogo e à data vereador da Câmara Municipal do Cartaxo):

Art.º 1 - Constituição e Denominação:

A Cooperativa Agrícola denominada “Adega Cooperativa do Cartaxo, C.R.L.”, constituída pelos Estatutos lavrados em cinco de Maio de 1954, adoptou a sua denominação de Adega Cooperativa do Cartaxo, Cooperativa de Responsabilidade Limitada – CRL, que se regerá pelo Código Cooperativo, restante legislação aplicável e pelos presentes Estatutos.”;

Art.º 4 - Ramo e Objecto:

A Cooperativa pertence ao ramo agrícola e tem por objecto principal efectivar, quaisquer que sejam os meios e as técnicas por ela utilizadas, as operações respeitantes à natureza dos produtos provenientes das explorações dos seus cooperadores:

Natureza dos produtos: uva;

Natureza das operações: Vinificação, Conservação, Destilação, Embalagem e Colocação.

A Cooperativa poderá igualmente efectuar, a título complementar, a pedido dos cooperadores, o aprovisionamento e serviços relacionados com o objecto principal.

Art.º 5 – Fins:

Para a realização dos seus fins pode a Cooperativa:

(...)

e) Ajustar com quaisquer pessoas jurídicas, singulares ou colectivas, acordos ou convenções, com vista a assegurar os interesses da Cooperativa e dos seus cooperadores;

f) Contrair empréstimos junto de qualquer instituição de crédito.

Art.º 13 – Admissão:

(...)

Podem ser cooperadoras as pessoas singulares ou colectivas que reúnam as condições seguintes:

³ A lista dos “Agentes Económicos” encontra-se publicada no endereço da Comissão Vitivinícola Regional do Tejo, em: <http://www.vinhosdoribatejo.com/index.shtml?lang=pt>. Deverá ser selecionado o separador “Vinhos”, que permitirá então aceder a tal lista.

Exerçam a exploração vitícola dentro da área de acção da Cooperativa [que abrange todo o concelho do Cartaxo e os concelhos limítrofes de Azambuja e Santarém e ainda o concelho de Rio Maior, cf. Art.º 2 destes Estatutos];

Subscrevam o capital mínimo exigido.

Nenhum cooperador poderá ser membro de outra cooperativa agrícola, ou agrupamento de produtores, a título da mesma exploração para serviços da mesma natureza, salvo se possuir explorações vitícolas fora da área social desta Cooperativa.

B. Caixas de Crédito Agrícola Mútuo

À semelhança da secção anterior, exibem-se os artigos considerados de relevância para o tema da investigação no que respeita ao estatuto das CCAM. O acesso aos mesmos foi efetuado através do portal da CASES - Cooperativa António Sérgio para a Economia Social⁴:

Art.º 1.º - Natureza e objeto:

As caixas de crédito agrícola mútuo são instituições de crédito, sob a forma cooperativa, cujo objeto é o exercício de funções de crédito agrícola em favor dos seus associados, bem como a prática dos demais actos inerentes à atividade bancária, nos termos do presente diploma.

Art.º 12.º - Âmbito territorial:

1 - As caixas agrícolas têm âmbito local, não podendo ser constituídas as que se proponham exercer a sua atividade em área que exceda a do município onde tiverem sede, salvo nos casos em que nos municípios limítrofes não exista nenhuma outra em funcionamento ou se o excesso resultar da fusão de caixas agrícolas já existentes.

2 - Não é igualmente concedida autorização a novas caixas agrícolas que se proponham exercer atividade em município onde outra já estiver sediada ou tiver aberto agência.

Art.º 13.º - Agências:

1 - As caixas agrícolas podem instalar agências na sua área de acção ou nos municípios limítrofes em que não exista nenhuma outra caixa agrícola em funcionamento, mediante autorização:

- a) Da Caixa Central, no caso das caixas agrícolas suas associadas;*
- b) Do Banco de Portugal, nos restantes casos.*

2 - No caso previsto na alínea a) do número anterior, a Caixa Central comunica, de imediato, ao Banco de Portugal as autorizações concedidas.

Art.º 19º - Requisitos de admissão:

1 - Podem ser associados de uma caixa agrícola as pessoas singulares ou coletivas que na área dessa caixa:

- a) Exerçam atividades produtivas nos sectores da agricultura, silvicultura, pecuária, caça, pesca, aquicultura, agroturismo e indústrias extractivas;*

⁴ Acedido em: <http://www.inscoop.pt/Inscoop/sectcooperativo/legislacaodownloads.html> [Dezembro de 2010].

- b) *Exerçam como atividade a transformação, melhoramento, conservação, embalagem, transporte e comercialização de produtos agrícolas, silvícolas, pecuários, cinegéticos, piscícolas, aquícolas ou de indústrias extractivas;*
- c) *Tenham como atividade o fabrico ou comercialização de produtos diretamente aplicáveis na agricultura, silvicultura, pecuária, caça, pesca, aquícultura, agroturismo e indústrias extractivas ou a prestação de serviços diretamente relacionados com estas atividades, bem como o artesanato.*

2 - É permitida a associação a uma caixa agrícola de pessoas que exerçam a respetiva atividade em municípios limítrofes dos abrangidos na área de acção desta, caso não exista nesses municípios nenhuma outra caixa agrícola em funcionamento ou, existindo, se a associação se justificar por razões evidentes de proximidade geográfica ou de conexão da atividade económica por elas desenvolvida com a área de acção da caixa agrícola.

3 - É permitida a associação a uma caixa agrícola de pessoas singulares ou coletivas que não cumpram os requisitos definidos no n.º 1, desde que exerçam atividade ou tenham residência na área de acção da caixa agrícola, até ao limite de 35 % do número total de associados daquela caixa.

4 - Em casos excepcionais, devidamente justificados, tendo em conta, nomeadamente, a capacidade e as limitações ao crescimento e eficiência das caixas agrícolas, o Banco de Portugal pode autorizar que o limite previsto no número anterior seja elevado até 50%, mediante proposta da Caixa Central no caso das caixas agrícolas associadas.

5 - Os associados de uma caixa agrícola não o poderão ser de uma outra caixa, sem que esta obtenha previamente a aprovação da Federação Nacional [FENACAM]⁵ e da Caixa Central, quando for associada desta última.

⁵ “A FENACAM - Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo é, por excelência, o Órgão de representação política e institucional do Crédito Agrícola, no âmbito nacional e internacional, sendo membro da Associação Europeia de Bancos Cooperativos (Bruxelas), da Confederação Internacional do Crédito Agrícola (Zurique), da União Internacional de Raiffeisen (Bona) e da Aliança Cooperativa Internacional (Genebra).” (adaptado do portal electrónico do Grupo Crédito Agrícola, acedido em Dezembro de 2010).

ANEXO VI. OBJETO SOCIAL DA AGROTEJO - UNIÃO AGRÍCOLA DO NORTE DO VALE DO TEJO, CRL.

“A Agrotejo - União Agrícola do Norte do Vale do Tejo é uma associação de agricultores sem fins lucrativos, que têm como principal área de abrangência o Norte do Vale do Tejo e que tem como objectivos principais:

- Promover o desenvolvimento agrícola regional;*
- Articular as estruturas associativas da região;*
- Representar a agricultura, silvicultura e pecuária;*
- Incentivar os agricultores na utilização de boas práticas agrícolas;*
- Desenvolver a formação profissional;*
- Promover a prática de protecção e produção integrada das culturas.*

Apoiando principalmente a Região que se situa entre Abrantes e Alpiarça, incluindo os Concelhos de Golegã, Chamusca, Torres Novas, Santarém, Entroncamento e Vila Nova da Barquinha, desenvolve a sua atividade e defende a sua zona de intervenção. Apoia não só o sector agrícola como também todas as atividades económicas neste espaço rural.

Diariamente apoia os seus associados na elaboração de candidaturas, apoio técnico-burocrático, relacionamento com entidades oficiais, elaboração de projectos de investimento, esclarecimento, sensibilização e adaptação a novas normas.”⁶

⁶ Adaptado do portal da associação: <http://www.agrotejo.pt/pagina.asp?ID=2> [acedido em Novembro de 2010].

ANEXO VII. CASOS NOTÁVEIS DE EMPRESAS INSERIDAS NA FILEIRA AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO.

Tabela VII-1: Lista das Organizações de Produtores reconhecidas no âmbito da Organização Comum de Mercado (frutos de casca rija), reportada a 13 de Janeiro de 2011.

NIFAP	Denominação Social	Concelho (localização da sede social)
1902523	AGROMAIS - Entrepasto Comercial Agrícola, CRL	Torres Novas
4892317	CACER – Cooperativa Agrícola do Centro Ribatejano, CRL	Almeirim
5916473	FATORAGRO – Cooperativa Agrícola de Comercialização do Concelho de Alpiarça, CRL	Alpiarça
6322053	HORTOMELÃO - Produtos Hortícolas e Frutos, Lda	Santarém
7161072	Hortas de Santa Maria - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Salvaterra de Magos
5725311	TOMARAIA - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Coruche
5738717	TOMATAZA - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Cartaxo
5739036	TORRIBA - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Almeirim

Fonte: IFAP (2011)⁷.

Tabela VII-2: Lista das Organizações de Produtores reconhecidas no âmbito da Organização Comum de Mercado (tomate para transformação), reportada a 13 de Janeiro de 2011.

NIFAP	Denominação Social	Concelho (localização da sede social)
1902523	AGROMAIS - Entrepasto Comercial Agrícola, CRL	Torres Novas
5725381	APAVE - Organização de Produtores Agrícolas do Vale do Tejo, SA	Azambuja
5725284	ARNEIROS DE ALMEIRIM - Organização de Produtores Hortícolas, S.A.	Almeirim
5725303	BENAGRO - Cooperativa Agrícola de Benavente, CRL	Benavente
4892317	CACER - Cooperativa Agrícola Centro Ribatejano, CRL	Almeirim
1902593	CADOVA - Cooperativa Agrícola do Vale de Arraiolos, CRL	Chamusca
5960046	COOPERMAGOS - Cooperativa de Produtos Agrícolas, CRL	Salvaterra de Magos
5747264	FRUTO MAIOR - Organização de Produtores Hortofrutícolas, Lda.	Rio Maior
5747747	Hortofrutícolas Campelos, SA	Almeirim
7161072	Hortas de Santa Maria - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Salvaterra de Magos
5725292	PROVAPE - Cooperativa Agrícola de Vale da Pedra, CRL	Cartaxo
5725311	TOMARAIA - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Coruche
5734693	TOMASOR - Sociedade de Produtores de Tomate do Vale do Sorraia e Sul, SA	Coruche
5738717	TOMATAZA - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Cartaxo
5461222	TOMATEJO - Agrupamento de Produtores de Tomate, SA	Almeirim
n.d.	TOMATERRA - Organização de Produtores de Tomate, CRL. ⁸	Rio Maior
5739036	TORRIBA - Organização de Produtores Hortofrutícolas, SA	Almeirim

Fonte: IFAP (2011)⁹.

⁷ Acessível em:

http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_ajudas/GC_vegetais/GC_frijaSUP_R/GC_oprSUP [última consulta em Fevereiro de 2011.

⁸ Esta organização de produtores não consta da lista publicada pelo IFAP, mas de uma outra publicada pela DRAPLVT, de 1 de Março de 2010, relativa a OP reconhecidas ou com processos de pré-reconhecimento; acedida em:

http://www.draplvt.min-agricultura.pt/documentos/ocm/listagem_das_OP_frutas_e_horticolas.pdf [idem].

⁹ Disponível em:

http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_ajudas/GC_vegetais/GC_tomate_R/GC_oprTom [idem].

Tabela VII-3: Lista dos Agrupamentos de Produtores reconhecidos no âmbito da Organização Comum de Mercados (cereais e arroz), reportada a 2 de Janeiro de 2009.

Denominação Social	Localização da sede social (concelho)
AGROMAIS - Entreposto Comercial Agrícola, CRL	Torres Novas
Agrupamento de Produtores de Cereais do Campo de Valada, Lda	Cartaxo
BENAGRO - Cooperativa Agrícola de Benavente, CRL	Benavente
CADOVA - Cooperativa Agrícola do Vale de Arraiolos, CRL	Chamusca
CDA - Cooperativa para o Desenvolvimento Agrícola	Santarém
GLOBALMILHO - Agrupamento de Produtores de Cereais, Lda	Santarém
ORIVÁRZEA - Orizicultores do Ribatejo, SA	Salvaterra de Magos
SEARALTO - Agrupamento de Produtores de Cereais, SA	Benavente
TERRAMILHO - Agrupamento de Produtores de Cereais, Lda	Benavente

Fonte: DRAPLVT (2011)¹⁰.

Tabela VII-4: Empresas associadas no “Cluster Agro-industrial do Ribatejo” - Estratégia de Eficiência Coletiva – tipologia “Outros Clusters”, sedeadas no Vale do Tejo, com atividades a título principal inseridas na fileira agroalimentar (em Março de 2011).

Empresa	CAE ¹¹	Categoria na fileira agroalimentar	Localização da sede social (concelho)
Agro-Dotti - Fornecimento de Produtos e Serviços Agrícolas Lda.	01130	Produtor	Salvaterra de Magos
Agrolex II - Rações Lda	10912	Agroindústria	Cartaxo
Agromais, Entreposto Comercial e Agrícola CRL	46214	Agrupamento de Produtores	Torres Novas
Avipronto – Produtos Alimentares, SA	01470	Produtor	Azambuja
Bonduelle (Portugal) - Agro-indústria, SA	10391	Agroindústria	Santarém
Comtemp - Companhia dos Temperos Lda.	10840	Agroindústria	Entroncamento
Frutalcarmo – Comércio e Indústria de Produtos Alimentares, Lda.	46382	Agroalimentar	Azambuja
Henricarnes – Salsicharia Tradicional Portuguesa Comércio e Indústria Lda.	10130	Agroindústria	Rio Maior
Mendes Gonçalves S.A.	10840	Agroindústria	Golegã
Monliz – Produtos Alimentares do Mondego e Liz, S.A.	10391	Agroindústria	Alpiarça
Nobre - Alimentação, SA	10130	Agroindústria	Rio Maior
Orivarzea – Orizicultores do Ribatejo, SA	46214	Agrupamento de Produtores	Salvaterra de Magos
Rações Zêzere, SA	10912	Agroindústria	Ferreira do Zêzere
Scalregional - Doces e Outros Produtos Regionais do Ribatejo, Lda	10393	Agroindústria	Santarém
Sociedade Agro-alimentar da Mascata, Lda.	10393	Agroindústria	Sardoal
Sicarze - Sociedade Industrial de Carnes do Zêzere, SA	10130	Agroindústria	Ferreira do Zêzere

¹⁰ Disponível em:

[http://www.draplvt.min-](http://www.draplvt.min-agricultura.pt/documentos/ocm/listagem_agrupamentos_produtores_reconhecidos_cereais_arroz.pdf)

[agricultura.pt/documentos/ocm/listagem_agrupamentos_produtores_reconhecidos_cereais_arroz.pdf](http://www.draplvt.min-agricultura.pt/documentos/ocm/listagem_agrupamentos_produtores_reconhecidos_cereais_arroz.pdf) [idem].

¹¹ Refere-se ao código de CAE principal, tendo-se verificado existirem códigos de CAE a título secundário que se inscrevem noutras categorias da fileira agroalimentar.

Sociedade Agrícola Ouro Vegetal, Lda	10412	Agroindústria	Abrantes
Sugalidal - Indústrias de alimentação, SA	10395	Agroindústria	Benavente
Sumol-Compal Marcas, SA	10395	Agroindústria	Almeirim

Fonte: Portal eletrónico da Associação *Cluster Agroindustrial do Ribatejo* (último acesso em Fevereiro de 2011).

Tabela VII-5: Lista das atividades nucleares do “Cluster Agro-industrial do Ribatejo”

<i>Código da CAE</i>	<i>Atividade económica nuclear, segundo a tipologia – Outros Clusters, do</i>
<i>Rev.3</i>	<i>POFC/QREN</i>
01630	Preparação de produtos agrícolas para venda
10110	Abate de gado (produção de carne)
10120	Abate de aves (produção de carne)
10130	Fabricação de produtos à base de carne
10310	Preparação e conservação de batatas
10320	Fabricação de sumos de frutos e de produtos hortícolas
10391	Congelação de frutos e de produtos hortícolas
10392	Secagem e desidratação de frutos e de produtos hortícolas
10393	Fabricação de doces, compotas, geleias e marmelada
10394	Descasque e transformação de frutos de casca rija comestíveis
10395	Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas por outros processos
10411	Produção de óleos e gorduras animais brutos
10412	Produção de azeite
10413	Produção de óleos vegetais brutos (excepto azeite)
10414	Refinação de azeite, óleos e gorduras
10420	Fabricação de margarinas e de gorduras alimentares similares
10611	Moagem de cereais
10612	Descasque, branqueamento e outros tratamentos do arroz
10613	Transformação de cereais e leguminosas, n.e.
10620	Fabricação de amidos, féculas e produtos afins
10830	Indústria do café e do chá
10840	Fabricação de condimentos e temperos
10850	Fabricação de refeições e pratos pré-cozinhados
10860	Fabricação de alimentos homogeneizados e dietéticos
10891	Fabricação de fermentos, leveduras e adjuvantes para panificação e pastelaria
10892	Fabricação de caldos, sopas e sobremesas
10893	Fabricação de outros produtos alimentares diversos, n.e.
10911	Fabricação de pré-misturas
10912	Fabricação de alimentos para animais de criação (excepto para aquicultura)

10913	Fabricação de alimentos para aquicultura
10920	Fabricação de alimentos para animais de companhia
11011	Fabricação de aguardentes preparadas
11012	Fabricação de aguardentes não preparadas
11013	Produção de licores e de outras bebidas destiladas
11021	Produção de vinhos comuns e licorosos
11022	Produção de vinhos espumantes e espumosos
11030	Fabricação de cidra e outras bebidas fermentadas de frutos
11040	Fabricação de vermouths e de outras bebidas fermentadas não destiladas
11050	Fabricação de cerveja
11060	Fabricação de malte
11071	Engarrafamento de águas minerais naturais e de nascente
11072	Fabricação de refrigerantes e de outras bebidas não alcoólicas, n.e.
20143	Fabricação de álcool etílico de fermentação

Fonte: “Estratégias de Eficiência Colectiva, tipologia – clusters, enquadramento sectorial e territorial” (actualizado em 1 de Fevereiro de 2011). Acedido em: http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/Avisos/2011/20110202_EnqSectorialTerrit_PCT_AAC_03_2011.pdf [acedido em Fevereiro de 2011].

Tabela VII-6: Lista das empresas identificadas como ‘casos notáveis’, inseridas na categoria das agroindústrias e agroalimentares, com estabelecimento no Vale do Tejo (em 2011).

Empresa	Ano	Dimensão (nº efetivos)	CAE	Localização da sede social (concelho)
Agrolex II - Rações Lda	1996	32	10912	Cartaxo
Bonduelle (Portugal) - Agro-indústria, SA	1989	160	10391	Santarém
Comtemp - Companhia dos Temperos Lda.	2000	3	10840	Entroncamento
Encherim - Cooperativa de Produtores de Enchidos de Almeirim, CRL	2002	10	10130	Almeirim
Fio Dourado - Transformação e Comércio de Produtos Olivícolas, Lda	2008	6	10412	Santarém
Frutalcarmo – Comércio e Indústria de Produtos Alimentares, Lda.	1992	31	46382	Azambuja
Henricarnes – Salsicharia Tradicional Portuguesa Comércio e Indústria Lda.	1992	8	10130	Rio Maior
Lagar industrial de azeite	2006	2	10412	Santarém
Mendes Gonçalves S.A.	1982	90	10840	Golegã
Monliz – Produtos Alimentares do Mondego e Liz, S.A.	2005	167	10391	Alpiarça
Montebravo - Produção e comercialização de produtos alimentares, SA	2001	84	46320	Torres Novas
Nobre - Alimentação, SA	1959	549	10130	Rio Maior
Porto Alto - Rações para animais, CRL	1986	29	10912	Benavente
Rações Zêzere, SA	1981	43	10912	Ferreira do Zêzere
Renoldy - Produção e Comercialização de Leite e Produtos Lácteos, SA	2004	64	10510	Alpiarça
Saprogal Portugal - Agro-pecuária S.A	1971	201	10912	Cartaxo
Scalregional - Doces e Outros Produtos Regionais do Ribatejo, Lda	2003	13	10393	Santarém
Sicarze - Sociedade Industrial de Carnes do Zêzere, SA	1978	95	10130	Ferreira do Zêzere
Sociedade Agro-alimentar da Mascata, Lda.	1995	12	10393	Sardoal
Sociedade Agrícola Ouro Vegetal, Lda	2004	10	10412	Abrantes
Sociedade Ideal de Vinhos de Aveiras de Cima, Lda	1973	40	46341	Cartaxo
Sugalidal - Indústrias de alimentação, SA	1957	250	10395	Benavente
Sumol-Compal Marcas, SA	2009	579	10395	Almeirim
Tomatagro - Indústria Agroalimentar, Lda	1994	20	10395	Rio Maior
Victor Guedes - Indústria e Comércio, SA	1922	90	10412	Abrantes

Fonte: Informação recolhida por entrevista a interlocutores privilegiados, complementada com o SICAE e com dados recolhidos na LinkB2B.

ANEXO VIII. NOTA DE APRESENTAÇÃO DA APRODER – ASSOCIAÇÃO PARA A PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO RURAL DO RIBATEJO E DA ACHAR – ASSOCIAÇÃO DOS AGRICULTORES DE CHARNECA.

*“A APRODER é uma associação de direito privado, sem fins lucrativos, fundada em 1992, cujo objectivo geral é o de contribuir para o desenvolvimento integrado do Ribatejo e que tem, como objectivo específico, a implementação de programas nacionais e comunitários que para tal contribuam, nomeadamente o Programa de Iniciativa Comunitária LEADER, nos concelhos de Azambuja, Cartaxo, Rio Maior e Santarém.”*¹²

*“A ACHAR – ASSOCIAÇÃO DOS AGRICULTORES DE CHARNECA, constituída em 1989, tem por objectivos promover o desenvolvimento agro-silvo-pastoril na área da Charneca, defender os interesses dos agricultores e representá-los regionalmente. Incrementar em geral o desenvolvimento rural, a defesa do ambiente, a racional gestão dos recursos naturais e em especial assegurar a prossecução dos interesses dos seus associados mediante a gestão conjunta das áreas florestais. A vasta área de intervenção da associação, abrange os concelhos de Almeirim, Alpiarça, Chamusca e limítrofes, ocupando cerca de 100 000 hectares do território nacional.”*¹³

¹² Adaptado do endereço: <http://www.aproder.pt/> [Outubro de 2011].

¹³ Adaptado do endereço: http://www.achar.pt/seccoes.aspx?id_seccao=48&ord=2 [Outubro de 2011].

ANEXO IX. IDENTIFICAÇÃO DE ACTORES ASSOCIATIVOS E INSTITUCIONAIS (REGULADORES E PROMOTORES) LIGADOS A ATIVIDADES INSERIDAS NA FILEIRA AGROALIMENTAR DO VALE DO TEJO.

Tabela IX-1: Lista dos agentes reguladores e promotores.

<i>Sigla</i>	<i>Designação</i>
ADIRN (*)	Associação para o Desenvolvimento Integrado do Ribatejo Norte ¹⁴
APRODER (*)	Associação para a Promoção do Desenvolvimento Rural do Ribatejo ¹⁵
APR Charneca Ribatejana (*)	Associação para a Promoção Rural da Charneca Ribatejana ¹⁶
ARH Tejo	Administração da Região Hidrográfica do Tejo
CCDR Alentejo	Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo ¹⁷
CCDRCC	Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Centro ¹⁸
CCDR-LVT	Comissão de Coordenação e Desenvolvimento de Lisboa e Vale do Tejo ¹⁹
CIMLT	Comunidade Intermunicipal da Lezíria do Tejo ²⁰
CIMT	Comunidade Intermunicipal do Médio Tejo ²¹
CRRAN	Comissão Regional da Reserva Agrícola Nacional
CNREN	Comissão Nacional da Reserva Ecológica Nacional
CVR Tejo	Comissão Vitivinícola Regional do Tejo
DGADR	Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural ²²
DRAPLVT	Direção Regional de Agricultura e Pescas de Lisboa e Vale do Tejo ²³
IVV	Instituto da Vinha e do Vinho ²⁴
IFAP	Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas
TAGUS (*)	Associação para o Desenvolvimento Integrado do Ribatejo Interior ²⁵
Portugal Foods	Pólo de Competitividade Agroalimentar ²⁶
Portugal Fresh	Associação para a Promoção das Frutas, Legumes e Flores de Portugal ²⁷
Viniportugal	Associação Interprofissional para a Promoção dos Vinhos Portugueses ²⁸

Nota: As siglas acompanhadas de um (*) referem-se a Grupos de Ação Local (GAL), responsáveis pela implementação do Programa *LEADER*, conforme se refere na secção 5.4.9. Os acessos eletrónicos efetuaram-se pela última vez em Fevereiro de 2011.

¹⁴ Portal eletrónico: <http://www.adirn.pt/>.

¹⁵ Portal eletrónico: <http://www.aproder.pt/>.

¹⁶ Portal eletrónico: <http://www.charnecaribatejana.pt/>.

¹⁷ Portal eletrónico: <http://www.ccdr-a.gov.pt/poaqren/>.

¹⁸ Portal eletrónico: <https://www.ccdrc.pt/>.

¹⁹ Portal eletrónico: <http://www.ccdr-lvt.pt/pt/>.

²⁰ Portal eletrónico: <http://www.cimlt.eu/cult>.

²¹ Portal eletrónico: <http://www.mediotejodigital.pt/pt/conteudos/comunidade+intermunicipal+do+medio+tejo/>.

²² Portal eletrónico: <http://www.dgadr.pt/> (idem).

²³ Portal eletrónico: http://www.draplvt.min-agricultura.pt/temas/ordenamento_territorio_ran.html.

²⁴ Portal eletrónico: <http://www.ivv.min-agricultura.pt/np4/27>.

²⁵ Portal eletrónico: <http://www.tagus-ri.pt/site/docs/index.php>.

²⁶ Portal eletrónico: <http://www.portugalfoods.org/>

²⁷ Portal eletrónico: <http://portugalfresh.org/portugalfresh.html>.

²⁸ Portal eletrónico: <http://www.viniportugal.pt/index.php?lang=pt>.

Tabela IX-2: Associados da Viniportugal participantes na “Rota dos Vinhos do Tejo”.

Percurso I - Tesouro Gótico	
1 · Quinta Vale de Fornos (*)	Azambuja
2 · Quinta da Lapa (*)	Manique do Intendente
3 · Adega Cooperativa do Cartaxo (*)	Cartaxo
4 · DFJ Vinhos/Quinta da Fonte Bela (*)	Valada
5 · Quinta da Ribeirinha (*)	Póvoa de Santarém
6 · Quinta Mato Miranda	Azinhaga
Percurso II - Touros e Cavalos	
7 · Companhia das Lezírias (*)	Samora Correia
8 · Quinta Grande (*)	Coruche
9 · Quinta de Santo André	Coruche
Percurso III - Beira Tejo	
10 · Casa Cadaval (*)	Muge
11 · Quinta do Casal Branco (*)	Benfica do Ribatejo
12 · Quinta da Alorna (*)	Almeirim
13 · Adega Cooperativa de Almeirim (*)	Almeirim
14 · Quinta das Chantas / Fiuza&Bright (*)	Almeirim
15 · Quinta Casal do Monteiro / Casa Margaride's	Almeirim
16 · Quinta dos Patudos	Alpiarça
17 · Casa Agrícola Paciência (*)	Alpiarça
18 · Quinta da Lagoalva de Cima (*)	Alpiarça
19 · Falua - Sociedade de Vinhos, SA (*)	Almeirim
Percurso IV - Tesouro Manuelino / Castelos Templários	
20 · Encosta do Sobral (*)	Outeiro da Serra
21 · Quinta Casal das Freiras (*)	Carvalhal Grande
22 · Solar dos Loendros (*)	Madalena
23 · Quinta S. João Baptista / Caves D. Teodósio (*)	Rio Maior
24 · Quinta Casal da Coelheira (*)	Tramagal

Fonte: Elaboração própria, a partir de informação divulgada no portal da ViniPortugal (Novembro de 2011) – vide endereço electrónico na página anterior.

Legenda: O (*) simboliza as entidades que foram inquiridas, independentemente de haverem ou não enviado o seu questionário. Responderam 16 empresas, abarcando cerca de 67% dos Associados.

ANEXO X. AGROINDÚSTRIAS EM ATIVIDADE NO TERRITÓRIO NACIONAL, RECONHECIDAS PELO INSTITUTO DE FINANCIAMENTO DA AGRICULTURA E PESCAS (IFAP) COMO “PRIMEIRO TRANSFORMADOR” NO ÂMBITO DA AJUDA TRANSITÓRIA AO TOMATE PARA TRANSFORMAÇÃO.

Tabela X-1: Agroindústrias em atividade no território nacional reconhecidas pelo IFAP como “primeiro transformador” no âmbito da ajuda transitória ao tomate para transformação (lista actualizada em Janeiro de 2011).

Empresa	CAE	Localização da sede social (concelho)	NUTS III ²⁹
Campil - Agroindustrial do Campo do Tejo, Lda	10395	Cartaxo	Lezíria do Tejo
Sumol-Compal Marcas, SA	10395	Almeirim	Lezíria do Tejo
F.I.T - Fomento da Industria do Tomate, S.A.	10395	Palmela	Península de Setúbal
Italagro – Indústria de Transformação de Produtos Alimentares, S.A.	10395	Vila Franca de Xira	Grande Lisboa
Sugalidal - Indústrias de alimentação, SA	10395	Santarém	Lezíria do Tejo
Tomatagro - Indústria Agroalimentar, Lda	10395	Rio Maior	Lezíria do Tejo
Sociedade Industrialização de Produtos Agrícolas - Sopragol, SA	10320	Mora	Alentejo Central
Sutol - Industrias Alimentares, Lda.	10395	Alcácer do Sal	Alentejo Litoral
Tomsil - Sociedade Industrial de Concentrado de Tomate, S.A.	10395	Ferreira do Alentejo	Baixo Alentejo

Fontes: IFAP (2011)³⁰, portal de informação empresarial *LinkB2B* e DL n° 68/2008 de 14 de Abril.

Note-se que todas as empresas se encontram no sul do território nacional, equitativamente repartida entre a antiga província do Ribatejo - incluindo Vila Franca de Xira, além dos quatro concelhos assinalados pertencentes à Lezíria do Tejo - e o Alentejo. Em termos das NUTS, torna-se evidente que 4 das 9 empresas estão sediadas na Lezíria do Tejo, tendo sido seleccionadas para efeitos da aplicação do inquérito.

²⁹ Foram identificadas nos termos do DL n° 68/2008, de 14 de Abril (publicado no Diário da República, I Série, n° 73) – Anexo II, que tem por objecto proceder à “definição das unidades territoriais para efeitos de organização territorial das associações de municípios e das áreas metropolitanas e para a participação em estruturas administrativas do Estado e nas estruturas de governação do Quadro de Referência Estratégico Nacional 2007 - 2013 (QREN).” – Art.º 1º; alterado pelo DL n° 85/2009 (consultado no Diário da República, I Série, n° 66, de 3 de Abril).

³⁰ Em:

http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_ajudas/GC_vegetais/GC_tomate_R [Abril de 2011].

ANEXO XI. GLOSSÁRIO SOBRE INOVAÇÃO.

Tabela XI-1: Conceitos relacionados com inovação utilizados na construção do questionário.

<i>Conceito</i>	<i>Definição</i>
Inovação	Introdução pela empresa de um produto, processo, método organizacional ou método de marketing, novo ou significativamente melhorado. Uma inovação não precisa de ser originalmente desenvolvida pela empresa, basta que se constitua como uma novidade para a mesma.
Atividades de inovação	Todas as ações de natureza científica, tecnológica, organizacional, financeira e comercial que efetivamente, ou intencionalmente pelo menos, conduzam à implementação das inovações. Concretamente: Aquisição de máquinas, equipamentos, software e de licenças; trabalhos de engenharia e de desenvolvimento, formação, marketing e I&D sempre que sejam empreendidas especificamente para implementar uma inovação de produto ou de processo.
Inovação de produto	Introdução no mercado de um bem ou serviço novo; ou significativamente melhorado no que respeita às suas características ou funcionalidade: componentes e materiais, incorporação de software ou outras características funcionais. A inovação refere-se a um produto novo ou substancialmente melhorado para a empresa, não sendo, necessariamente, novo para o mercado.
Inovação de processo	Implementação de um processo de produção ou de um método de distribuição novos ou significativamente melhorados, ou de uma atividade de apoio aos seus bens ou serviços também nova ou significativamente melhorada. Não inclui a pura inovação organizacional.
Inovação organizacional	Implementação de um novo método organizacional nas práticas de negócio da empresa (incluindo a gestão do conhecimento), na organização do trabalho ou nas relações externas, que não foi utilizada anteriormente pela empresa. Deverá ser o resultado de decisões estratégicas da gestão da empresa. Excluem-se as fusões ou aquisições, mesmo que tenham ocorrido pela primeira vez.
Inovação de marketing	Implementação de um novo conceito ou estratégia de marketing que difere significativamente dos métodos de marketing existentes na empresa e que não foi usado anteriormente. São consideradas as alterações significativas no design ou na embalagem do produto, na distribuição de produtos, na promoção de produtos ou na política de preços. Excluem-se as alterações sazonais, regulares ou outras rotinas nos métodos de marketing.
Investigação e Desenvolvimento (I&D)	Prospecção sistemática de trabalhos criativos, com vista a aumentar o conjunto dos conhecimentos, incluindo o conhecimento do homem, da cultura e da sociedade, bem como a utilização desse conjunto de conhecimentos em novas aplicações. A investigação designa-se de <i>fundamental</i> quando se trate de trabalho experimental ou teórico empreendido principalmente em ordem a adquirir novo conhecimento acerca do fenómeno observado subjacente, sem ter em vista uma particular aplicação ou utilização. Será classificada de <i>aplicada</i> caso seja original no seu propósito de adquirir novo conhecimento mas sendo dirigida especialmente a um objetivo específico de ordem prática. O <i>desenvolvimento experimental</i> consiste na utilização sistemática de conhecimentos existentes, obtidos por investigação e/ou experiência prática, com vista à fabricação de novos materiais, produtos ou dispositivos, à instalação de novos processos, sistemas ou serviços, ou à melhoria significativa dos já existentes. A I&D <i>intramuros</i> refere-se a trabalho criativo empreendido dentro da empresa com vista a aumentar o conhecimento, bem como a utilização desse conhecimento em novas aplicações, tais como produtos (bens/serviços) ou processos novos ou significativamente melhorados (inclui o desenvolvimento de software). A intensidade de I&D obtém-se pelo rácio entre as despesas de I&D intramuros - i.e. todas as despesas de I&D realizadas dentro de uma unidade estatística ou sector da economia durante um dado período, independentemente da origem dos fundos (OCDE, 2002: 108) - e o valor acrescentado bruto, a preços de mercado. À luz do modelo linear de inovação o valor das despesas de I&D serve como 'proxy' de inovação (na componente científica e tecnológica), em termos de 'input', pelo que a respetiva intensidade pode ser entendida como medida de esforço financeiro em desenvolvimento científico e tecnológico ao nível dos seguintes sectores: empresas, governo, instituições privadas não lucrativas e ensino superior (<i>idem</i> , p.122).

Fonte: Elaboração própria a partir de OCDE (2002 e 2005) e GPEARI (vários anos).

ANEXO XII. TERMINOLOGIA ESTATÍSTICA SUBJACENTE À INVESTIGAÇÃO POR INQUÉRITO.

Os conceitos e respetivas definições apresentados, salvo exceções propositadamente referenciadas, constam do glossário publicado pelo INE sob o título “Terminologia Estatística”, acessível no portal eletrónico daquele organismo (com remissão para o Eurostat, em alguns conceitos), atualmente em vigência³¹.

Tabela XII-1: Conceitos estatísticos associados ao estudo por inquérito.

Conceito	Definição
Amostra não probabilística	Amostra em que as unidades selecionadas têm uma probabilidade de seleção desconhecida onde inclusivamente algumas unidades poderão não ter qualquer possibilidade de serem selecionadas. A título de exemplo podem referir-se as amostras intencionais.
Amostragem tipo “bola de neve”	Método utilizado quando a população a analisar é constituída por casos dificilmente encontrados, i.e. o universo não se encontra registado e, portanto, resulta impossível fazer o levantamento exaustivo das unidades que o compõem. (Barañano, 2008: 91)
Amostragem orientada	Neste caso a seleção dos elementos da população é feita por especialistas na área de trabalho, e em função das características que esses elementos possuem relativamente aos objetivos da pesquisa. (Ibid.)
Base de amostragem	Lista de unidades estatísticas pertencentes a uma dada população usada para a seleção de amostras.
Erro de amostragem	Erro que resulta do facto de não se observarem todas as unidades da população alvo mas apenas uma amostra.
Ficheiro de unidades estatísticas	Registo contendo elementos de identificação e caracterização das unidades estatísticas de uma população. São habitualmente utilizados para a construção de bases de amostragem.
Inquérito	Investigação sobre determinadas características de uma população através da recolha de dados de uma amostra dessa população e posterior estimação dessas características através de recurso a metodologias estatísticas.
Insistência	Ato de insistir através de ofício próprio junto dos informadores com respostas em falta, podendo assumir diferentes suportes.
Não resposta (em sentido estrito)	Consiste na falta de resposta da unidade elegível da amostra, ao contacto estabelecido.
Não resposta (em sentido lato)	Consiste na falta de informação completa para algumas das unidades elegíveis da amostra. Fórmula de cálculo: N° recusas + N° devoluções + N° não respostas (sentido estrito).
Precisão	Componente da Qualidade Estatística que se refere à proximidade entre o valor obtido para uma característica de uma população (após a recolha, tratamento, imputação, estimação, etc.) e o seu valor real, desconhecido.
Respondente	Indivíduo que deu efetivamente a resposta, podendo ser o próprio ou terceira pessoa (outra).
Taxa de não resposta	Proporção de unidades elegíveis que, embora contactadas, se recusaram a fornecer a informação pretendida. Pode ser calculada dividindo o número de unidades que se recusaram a prestar a informação pelo total de unidades elegíveis.
Taxa de recusa	Proporção de unidades elegíveis que, embora contactadas, se recusaram a fornecer a informação pretendida. Pode ser calculada dividindo o número de unidades que se recusaram a prestar a informação pelo total de unidades elegíveis.
Taxa de	Proporção de unidades da amostra para as quais foi possível obter resposta, de entre as

³¹ Disponível em: <http://metaweb.ine.pt/sim/conceitos/Conceitos.aspx>. [Dezembro de 2010]

Conceito	Definição
resposta	unidades elegíveis. Pode ser calculada dividindo o número de unidades com resposta pelo número de unidades elegíveis.
Unidade elegível	Unidade selecionada para a amostra, que se verificou existir e estar dentro do âmbito pretendido. Estas unidades ou responderam ou recusaram-se a responder ou não foram contactáveis.
Validação	Processo para detetar e corrigir erros individuais nos registos, resultantes da recolha ou captura da informação.
Variável derivada	Variável obtida a partir de outras variáveis através de uma transformação lógica, matemática ou de outro tipo; por ex, uma fórmula matemática, composição ou agregação.
Variável de observação	Variável utilizada na definição lógica e estrutural de cada questão de um suporte de recolha e que determina a correta recolha de dados.

Fonte: Barañano (2008) e INE (2011).

ANEXO XIII. GRELHA DE AVALIAÇÃO DAS VARIÁVEIS INSCRITAS NO MODELO DE ANÁLISE.

Tabela XIII-1: Variáveis de observação e escalas de pontuação para as dimensões da inovação.

Dimensão de Inovação	Variável de observação (período de referência: 2000 – 2009)	Item	Escala de pontuação
Produto (I1)	Existiu inovação de produto, entre 2000 e 2009	1a	0 = Não; 1 = Sim
	Inovação de produto mais frequente nos últimos 3 anos	1b	0 = Não; 1 = Sim
	Promotor da inovação de produto	2	1 = “outra empresa/organização”; 2 = “cooperação com outra empresa/organização”; 3 = “própria empresa”
	Produto novo no mercado	3	0 = Não; 1 = Sim
	Percentagem dos produtos novos no mercado em termos do volume total de negócios da empresa	4.1	1 = “< 25%”; 2 = “entre 25% e menos de 50%”; 3 = “entre 50% e 75%”; 4 = “> 75%”
	Percentagem dos produtos novos na empresa em termos do volume total de negócios da empresa	4.2	1 = “< 25%”; 2 = “entre 25% e menos de 50%”; 3 = “entre 50% e 75%”; 4 = “> 75%”
	Produtos novos ou melhorados graças às fontes de informação	36a	0 = Não; 1 = Sim
Processo (I2)	Existiu inovação na produção/fabrico	5a.1	0 = Não; 1 = Sim
	Inovação na produção/fabrico mais frequente nos últimos 3 anos	5a.2	0 = Não; 1 = Sim
	Existiu inovação nos processos de logística, de entrega ou distribuição	5b.1	0 = Não; 1 = Sim
	Inovação nos processos de logística, de entrega ou distribuição mais frequente nos últimos 3 anos	5b.2	0 = Não; 1 = Sim
	Existiu inovação nos processos de apoio à gestão	5c.1	0 = Não; 1 = Sim
	Inovação nos processos de apoio à gestão mais frequente nos últimos 3 anos	5c.2	0 = Não; 1 = Sim
	Promotor da inovação de processo	6	1 = “outra empresa/organização”; 2 = “cooperação com outra empresa/organização”; 3 = “própria empresa”
	Empresa pioneira em processos inovadores	6a	0 = Não; 1 = Sim
	Melhoria dos processos de produção graças às fontes de informação	36e	0 = Não; 1 = Sim
	Melhoria da qualidade dos materiais graças às fontes de informação	36f	0 = Não; 1 = Sim
Organização (I3)	Novas Tecnologias de informação e comunicação de apoio à condução do seu negócio	7a	0 = Não; 1 = Sim
	Alterações fundamentais na organização do trabalho dentro da empresa	7b	0 = Não; 1 = Sim
	Alterações significativas nas relações com outras empresas ou instituições públicas	7c	0 = Não; 1 = Sim

	Promotor da inovação de organização	8	1 = “outra empresa/organização”; 2 = “cooperação com outra empresa/organização”; 3 = “própria empresa”
Marketing (I4)	Alterações significativas no <i>design</i> ou na embalagem de um bem ou serviço	9a	0 = Não; 1 = Sim
	Novos métodos de <i>promoção</i> de produtos	9b	0 = Não; 1 = Sim
	Novos métodos para a <i>distribuição</i> de produtos ou canais de vendas	9c	0 = Não; 1 = Sim
	Novos métodos na política de <i>preços</i>	9d	0 = Não; 1 = Sim
	Promotor da inovação de marketing	10	1 = “outra empresa/organização”; 2 = “cooperação com outra empresa/organização”; 3 = “própria empresa”
	Novos mercados graças às fontes de informação	36c	0 = Não; 1 = Sim
	Novos nichos de mercado graças às fontes de informação	36d	0 = Não; 1 = Sim
Investimento em atividades de inovação (I5)	Volume de investimento em desenvolvimento interno de novos produtos relativamente ao total investido	11a	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento em desenvolvimento externo de novos produtos	11b	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento na aquisição de novo equipamento básico	11c	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento no desenvolvimento de novos processos de fabrico	11d	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento na formação de Pessoal	11e	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento na comercialização de novos produtos	11f	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento na certificação de produtos	11g	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento em deslocações a feiras e congressos internacionais	11h	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento na obtenção de licenças para utilização de novo “software aplicacional” ³²	11i	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”
	Volume de investimento na abertura de novos canais de distribuição	11j	1 = “Nenhum ou Muito pouco”; 2 = “Pouco”; 3 = “Médio”; 4 = “Elevado”; 5 = “Muito Elevado”

³² Considera-se “Software Aplicacional” programas de computador que têm por objectivo o desempenho de tarefas específicas, de índole prática, geralmente ligadas ao processamento de dados. Ex: software de apoio à contabilidade (IAPMEI, sem data).

Tabela XIII-2: Variáveis de observação e escalas de pontuação para os fatores estruturais, específicos à região.

Fator (A11)	Variável de observação (período e região de referência: 2000 – 2009, Vale do Tejo)	Item	Escala de pontuação
Acessibilidade (A111)	Quantidade de vias de transportes	12	1 = "Muito má"; 2 = "Má"; 3 = "Razoável"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
	Qualidade das vias de transporte	13	1 = "Muito má"; 2 = "Má"; 3 = "Razoável"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
Conectividade (A112)	Uso de internet de banda larga no dia-a-dia da empresa	14	0 = Não; 1 = Sim
	Qualidade do serviço local de internet	15	1 = "Muito má"; 2 = "Má"; 3 = "Razoável"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
	Oferta dos operadores de internet nesta região	16	1 = "Muito má"; 2 = "Má"; 3 = "Razoável"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
	Recrutamento por anúncio na internet	46d	0 = Não; 1 = Sim
Economias de localização (A113)	Localização vantajosa para os negócios no mercado local	22a	0 = Não; 1 = Sim
	Localização vantajosa para os negócios no mercado regional	22b	0 = Não; 1 = Sim
	Localização vantajosa para os negócios no mercado nacional	22c	0 = Não; 1 = Sim
	Localização vantajosa para os negócios no mercado europeu	22d	0 = Não; 1 = Sim
	Localização vantajosa para os negócios no mercado mundial	22e	0 = Não; 1 = Sim
Dotação local em mão-de-obra (A114)	Quantidade de mão-de-obra disponível na região	23	1 = "Muito má"; 2 = "Má"; 3 = "Razoável"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
	Qualidade de mão-de-obra existente na região	24	1 = "Muito má"; 2 = "Má"; 3 = "Razoável"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
Economias de urbanização (A115)	Oferta de serviços existente na sede de concelho	25	1 = "Muito insuficiente"; 2 = "Insuficiente"; 3 = "Suficiente"; 4 = "Boa"; 5 = "Muito boa"
	Importância da proximidade geográfica da sede de concelho	26	1 = "Nenhuma"; 2 = "Pouca"; 3 = "Razoável"; 4 = "Muita"; 5 = "Toda"
Economias de metropolização (A116)	Importância da proximidade geográfica da capital de distrito	27	1 = "Nenhuma"; 2 = "Pouca"; 3 = "Razoável"; 4 = "Muita"; 5 = "Toda"

Tabela XIII-3: Variáveis de observação e escalas de pontuação para os fatores institucionais, específicos à região.

Fator (A21)	Variável de observação direta (período e região de referência: 2000 – 2009, Vale do Tejo)	Item	Escala de pontuação
Base científica e tecnológica local (A211)	Estudos realizados por universidades e centros de I&D favoráveis ao negócio	20g	0 = Não; 1 = Sim
	Localização geográfica das universidades e institutos politécnicos que atuam como parceiros de negócio	21b	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica dos laboratórios e instituições públicas de I&D enquanto parceiros de negócio	21c	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica dos laboratórios e instituições privadas de I&D enquanto parceiros de negócio	21d	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Proporção de empregados habilitados com cursos superiores ou de formação profissional que tenham frequentado escolas da região	42	1 = "Menos de metade"; 2 = "Metade"; 3 = "Mais de metade"
Centros locais de formação profissional (A212)	Formação profissional na região favorável ao negócio	20i	0 = Não; 1 = Sim
	Localização geográfica dos centros de formação profissional que atuam como parceiros de negócio	21i	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
Parcerias locais com agentes empresariais e associativos da fileira agroalimentar (A213)	Localização geográfica das grandes empresas públicas clientes que atuam como parceiros de negócio	21e.1	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das grandes empresas públicas fornecedoras que atuam como parceiros de negócio	21e.2	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das grandes empresas privadas clientes que atuam como parceiros de negócio	21f.1	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das grandes empresas privadas fornecedoras que atuam como parceiros de negócio	21f.2	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das PME clientes que atuam como parceiros de negócio	21g.1	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das grandes empresas privadas fornecedoras que atuam como parceiros de negócio	21g.2	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das empresas clientes em início de atividade que atuam como parceiros de negócio	21h.1	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das empresas fornecedoras em início de atividade que atuam como parceiros de negócio	21h.2	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das organizações de produtores e cooperativas agrícolas que atuam como parceiros de negócio	21i	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Localização geográfica das associações empresariais que atuam como parceiros de negócio	21j	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
Atuação do governo local	Apoio logístico por parte das entidades públicas	20d	0 = Não; 1 = Sim
	Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais	20f	0 = Não; 1 = Sim

(A214)	Cooperação intermunicipal em projetos de interesse para o desenvolvimento da região	20k	0 = Não; 1 = Sim
	Localização geográfica das autarquias que atuam como parceiros de negócio	21a	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
	Grau de atratividade da região para investir em negócios da produção e transformação, de acordo com a proatividade das entidades públicas	47b	1 = "Nada atrativo"; 2 = "Pouco atrativo"; 3 = "Razoavelmente atrativo"; 4 = "Muito atrativo"; 5 = "Totalmente atrativo".
Colaboração local das instituições financeiras (A215)	Recurso ao crédito para investir em novos produtos ou novos processos produtivos	17	0 = Não; 1 = Sim
	Frequência com que recorre a instituições financeiras estabelecidas no concelho	18	1 = "Nunca"; 2 = "Raramente"; 3 = "Às vezes"; 4 = "Muitas vezes"; 5 = "Sempre"
	Localização geográfica das instituições financeiras que atuam como parceiros de negócio	21k	0 = "Não é parceiro"; 1 = "parceiro, fora da região"; 2 = "parceiro, da região"; 3 = "parceiro, da região e fora da região".
Mercado local de Trabalho/base local de recrutamento (A216)	Probabilidade de a empresa contratar quadros superiores residentes na região num processo de recrutamento	43	1 = "Impossível"; 2 = "Pouco provável"; 3 = "Provável"; 4 = "Muito provável"; 5 = "Certo"
	Probabilidade de a empresa contratar técnicos qualificados residentes na região num processo de recrutamento	44	1 = "Impossível"; 2 = "Pouco provável"; 3 = "Provável"; 4 = "Muito provável"; 5 = "Certo"
	Existiu algum contacto nos últimos 5 anos por estabelecimentos de ensino ou de formação profissional da região para oferta de estágios	45a	0 = Não; 1 = Sim
	Existiu algum contacto nos últimos 5 anos por estabelecimentos de ensino ou de formação profissional da região para patrocínio cursos	45b	0 = Não; 1 = Sim
	Existiu algum contacto nos últimos 5 anos por estabelecimentos de ensino ou de formação profissional da região para reestruturação de cursos	45c	0 = Não; 1 = Sim
	Recurso a recrutamento pelo centro de emprego	46c	0 = Não; 1 = Sim

Tabela XIII-4: Variáveis de observação e escalas de pontuação para os fatores institucionais, externos à região.

Fator (A22)	Variável de observação direta (período de referência: 2000 – 2009; região de referência: Vale do Tejo)	Item	Escala de pontuação
Base científica e tecnológica externa (A221)	Estudos realizados por universidades e centros de I&D favoráveis ao negócio	20g	0 = Não; 1 = Sim
	Localização geográfica das universidades e institutos politécnicos que actuam como parceiros de negócio	21b	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica dos laboratórios e instituições públicas de I&D enquanto parceiros de negócio	21c	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica dos laboratórios e instituições privadas de I&D enquanto parceiros de negócio	21d	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Proporção de empregados habilitados com cursos superiores ou de formação profissional que tenham frequentado escolas da região	42	3 = "Menos de metade"; 2 = "Metade"; 1 = "Mais de metade"
Centros externos de formação profissional (A222)	Formação profissional na região favorável ao negócio	20l	0 = Não; 1 = Sim
	Localização geográfica dos centros de formação profissional que actuam como parceiros de negócio	21l	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
Parcerias externas com agentes empresariais e institucionais da fileira agroalimentar (A223)	Localização geográfica das grandes empresas públicas clientes que actuam como parceiros de negócio	21e.1	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das grandes empresas públicas fornecedoras que actuam como parceiros de negócio	21e.2	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das grandes empresas privadas clientes que actuam como parceiros de negócio	21f.1	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das grandes empresas privadas fornecedoras que actuam como parceiros de negócio	21f.2	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das PME clientes que actuam como parceiros de negócio	21g.1	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das grandes empresas privadas fornecedoras que actuam como parceiros de negócio	21g.2	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.

	Localização geográfica das empresas clientes em início de atividade que actuam como parceiros de negócio	21h.1	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das empresas fornecedoras em início de atividade que actuam como parceiros de negócio	21h.2	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das organizações de produtores e cooperativas agrícolas que actuam como parceiros de negócio	21i	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
	Localização geográfica das associações empresariais que actuam como parceiros de negócio	21j	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.
Atuação da Administração Pública (A224)	Aplicação de planos operacionais ou regionais	19	0 = "Não existem"; 1 = "Sim, no meu sector"
	Subsídios a I&D, inovação ou qualificação dos recursos humanos para atividades de inovação na empresa.	20a	0 = Não; 1 = Sim
	Benefícios fiscais (em sede de IRC) para atividades de inovação na empresa.	20b	0 = Não; 1 = Sim
	Funcionamento transparente e eficaz da justiça	20c	0 = Não; 1 = Sim
	Benefícios fiscais para outros investimentos	20e	0 = Não; 1 = Sim
	Opções em matéria de política fiscal e monetária	20h	0 = Não; 1 = Sim
	Promoção dos produtos da região no exterior	20i	0 = Não; 1 = Sim
	Acesso a informação de mercado e novas regulamentações	20j	0 = Não; 1 = Sim
	Governo electrónico	20m	0 = Não; 1 = Sim
Localização geográfica das autarquias que atuam como parceiros de negócio	21a	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.	
Colaboração externa das instituições financeiras (A225)	Recurso ao crédito para investir em novos produtos ou novos processos produtivos	17	0 = Não; 1 = Sim
	Frequência com que recorre a instituições financeiras estabelecidas no concelho	18	5 = "Nunca"; 4 = "Raramente"; 3 = "Às vezes"; 2 = "Muitas vezes"; 1 = "Sempre"
	Localização geográfica das instituições financeiras que atuam como parceiros de negócio	21k	0 = “Não é parceiro”; 1 = “parceiro, da região”; 2 = “parceiro, fora da região”; 3 = “parceiro, da região e fora da região”.

Tabela XIII-5: Variáveis de observação e escalas de pontuação para os fatores de natureza empresarial, externos à empresa e específicos à respetiva fileira.

Fator (B1)	Variável de observação direta (período de referência: 2000 – 2009; região de referência: Vale do Tejo)	Item	Escala de pontuação
Grau de concorrência no seio da fileira, face ao resto do país (B11)	Grau de concorrência intrasectorial	28	1 = "Muito fraca"; 2 = "Fraca"; 3 = "Razoável"; 4 = "Elevada"; 5 = "Muito elevada"
	A concorrência intrasectorial mais forte na região	29	0 = Não; 1 = Sim
	Efeito da concorrência intrasectorial no negócio	30	1 = "Prejudica"; 2 = "Não é relevante"; 3 = "Favorece"
Capital relacional / social (B12)	Cultivo de laços duradouros de cooperação, confiança ou de solidariedade com parceiros de negócio	32	0 = Não; 1 = Sim
	Laços com parceiros preferencialmente localizados região	32a	0 = Não; 1 = Sim
	Recrutamento pela abordagem direta a pessoas conhecidas, experientes no sector	46a	0 = Não; 1 = Sim
	Recrutamento pelo anúncio em jornais	46b	0 = Não; 1 = Sim
	Recrutamento com base em informações transmitidas por terceiros	46e	0 = Não; 1 = Sim
Interação (B13)	Frequência dos contactos com empresas do mesmo ramo	33a	0 = "Não existem"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"; 5 = "Semanal"
	Frequência dos contactos com universidades e politécnicos	33b	0 = "Não existem"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"; 5 = "Semanal"
	Frequência dos contactos com centros tecnológicos	33c	0 = "Não existem"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"; 5 = "Semanal"
	Frequência dos contactos com escolas de formação profissional	33d	0 = "Não existem"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"; 5 = "Semanal"
	Frequência dos contactos com especialistas e consultores	33e	0 = "Não existem"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"; 5 = "Semanal"
	Facilidade de negociação com parceiros locais	47c	1 = "Nada atrativo"; 2 = "Pouco atrativo"; 3 = "Razoavelmente atrativo"; 4 = "Muito atrativo"; 5 = "Totalmente atrativo"
Reserva local de conhecimento tácito (B14)	Base local de Saber-Fazer	47d	1 = "Nada atrativo"; 2 = "Pouco atrativo"; 3 = "Razoavelmente atrativo"; 4 = "Muito atrativo"; 5 = "Totalmente atrativo"
Empreendedorismo local (B15)	Espírito de iniciativa empresarial	47a	1 = "Nada atrativo"; 2 = "Pouco atrativo"; 3 = "Razoavelmente atrativo"; 4 = "Muito atrativo"; 5 = "Totalmente atrativo"

Tabela XIII-6: Variáveis de observação e escalas de pontuação para os fatores de natureza empresarial, específicos à empresa pertencente à fileira de interesse.

Fator (B2)	Variável de observação direta (período de referência: 2000 – 2009; região de referência: Vale do Tejo)	Item	Escala de pontuação
Monitoria do mercado / 'benchmarking' (B21)	'Benchmarking' dos potenciais concorrentes	31	0 = "Não"; 1 = "Sim, não regular"; 2 = "Sim, com regular"
Participação em redes de transferência de conhecimento / Fontes de conhecimento e inovação (B22)	Integração em rede formal de inovação, ou associação similar, no âmbito dos fundos comunitários de apoio ao seu sector	34	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: clientes	35a	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: fornecedores	35b	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: feiras	35c	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: recrutamento	35d	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: formação profissional	35e	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: comunicação social	35f	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: centros tecnológicos	35g	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: universidades e politécnicos	35h	0 = Não; 1 = Sim
	Fontes de informação normalmente utilizadas: consultoria externa	35i	0 = Não; 1 = Sim
	Periodicidade da formação externa	37	0 = "Não é dada"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"
Stock de Capital Humano (B23)	Periodicidade da formação interna	38	0 = "Não é dada"; 1 = "Anual"; 2 = "Semestral"; 3 = "Trimestral"; 4 = "Mensal"
	Frequência com que quadros da própria empresa ministram a formação interna	39	0 = "Não há formação"; 1 = "Nunca"; 2 = "Poucas vezes"; 3 = "Metade das vezes"; 4 = "Na maioria das vezes"; 5 = "Sempre"
	Número de jornais ou publicações científicas subscritas	40	0 = "Não"; 1 = "1 subscrição"; 2 = "2 ou mais subscrições"
	Proporção de empregados com cursos superiores ou de formação profissional	41	1 = "Menos de metade"; 2 = "Metade"; 3 = "Mais de metade"
Internacionalização (B24)	Mercados principais - União Europeia/EFTA	1.2	0 = Não; 1 = Sim
	Mercados principais - PALOP	1.2	0 = Não; 1 = Sim
	Mercados principais - América do Norte	1.2	0 = Não; 1 = Sim
	Mercados principais - América Latina	1.2	0 = Não; 1 = Sim
	Mercados principais - Ásia	1.2	0 = Não; 1 = Sim

ANEXO XIV. QUESTIONÁRIO DE SUPORTE À INVESTIGAÇÃO POR INQUÉRITO



Santarém, 10 de Junho de 2010

Exmos. Senhores,

O objectivo deste estudo integrado no meu doutoramento é investigar quais os Fatores, externos e internos às empresas e organizações de produtores, que poderão influenciar o seu desempenho em termos de inovação, tida nas suas diversas vertentes. Privilegia-se a localização na Região da Lezíria e do Médio Tejo a qual integra os seguintes concelhos: Abrantes, Alcanena, Almeirim, Alpiarça, Azambuja, Benavente, Cartaxo, Chamusca, Constância, Coruche, Entroncamento, Ferreira do Zêzere, Golegã, Ourém, Rio Maior, Salvaterra de Magos, Santarém, Sardoal, Tomar, Torres Novas e V.N. da Barquinha.

O tema reflecte a necessidade do seu autor em descobrir o que se tem vindo a fazer em matéria de inovação nas atividades directa ou indirectamente relacionadas com a Agricultura (incluindo o ramo agro-alimentar e a agro-indústria), enquanto elemento-chave para a sustentabilidade económica deste sector e, assim, para o desenvolvimento sustentável daquela região.

Apelo à vossa participação, na certeza de que ela será imprescindível para a qualidade deste estudo enquanto instrumento não só de descoberta científica como também de reflexão colectiva. As respostas estarão abrangidas por **total sigilo**, procedendo-se à sua codificação para efeitos de análise qualitativa de dados.

MUITO OBRIGADO!

PARTE I: Elementos gerais da organização

Nome da Organização:	Nº controlo:
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Ano de Criação/Estabelecimento: Dimensão (nº actual de empregados):

Atividade principal (Código da CAE):

Assinale a categoria adequada à sua empresa:

- Produtor
 Organização de produtores
 Cooperativa
 Agro-indústria
 Agro-alimentar

Morada da Sede Social (em Portugal):

Código Postal: -

Sítio electrónico da organização (WWW):

Pessoa(s) Inquirida(s):

E-mail:

Função:

Telefone:

1.1 A empresa faz parte de um grupo empresarial?³³ Não

Sim . Em que país se localiza a sede do grupo?

Nome do grupo:

1.2 Indique os mercados geográficos de venda actualmente:

- Lezíria ou Médio Tejo
 Nacional
 PALOP (Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique)
 Grande Lisboa
 União Europeia

Mercados que queira especificar:

³³ “Um grupo é um conjunto de empresas ligadas por vínculos jurídico-financeiros. O grupo de empresas pode comportar uma pluralidade de centros de decisão, nomeadamente no que diz respeito à política de produção, de venda, de benefícios, etc.; pode unificar certos aspectos da gestão financeira e da fiscalidade; constitui uma entidade económica que pode efectuar escolhas que dizem respeito, nomeadamente, às unidades aliadas que o compõem”.

PARTE II: inquérito

Atenção: Responda às perguntas seguintes só relativamente ao seu estabelecimento na Lezíria/Médio Tejo. Não inclua resultados de outras empresas do grupo, se tiver respondido “Sim” na questão 1.1.

Secção 1: Como se comportou a organização em termos de inovação, no período de 2000-2009?

INOVAÇÃO DE PRODUTO³⁴

1. Durante o período de 2000-2009 a empresa introduziu no mercado produtos novos ou significativamente melhorados (excluindo a revenda de bens novos adquiridos a outras empresas)?

Não (Se respondeu “Não”, salte para a questão 5.) Sim

Se respondeu “Sim”, indique se foi com frequência mais acentuada nos últimos 3 anos?

Não Sim

2. Quem desenvolveu esses produtos?

Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence A empresa em cooperação com outra entidade (cooperativa, laboratório, universidade, centro de investigação) Outra entidade

3. Introduziram esses produtos no mercado antes dos vossos concorrentes (foram pioneiros)?

Não (Se respondeu “Não”, na pergunta seguinte apenas considere a alínea 4.2) Sim (Se respondeu “Sim”, na pergunta seguinte apenas considere a alínea 4.1)

4. Estime a percentagem do volume total de negócios correspondente aos produtos:

4.1 Novos no mercado: - de 25% Entre 25% e menos de 50% 50% a 75% + de 75%

4.2 Novos na empresa: - de 25% Entre 25% e menos de 50% 50% a 75% + de 75%

³⁴ Trata-se da introdução no mercado de um bem ou serviço novo; ou significativamente melhorado no que respeita às suas características ou funcionalidade: componentes e materiais, incorporação de software ou outras características funcionais. Note-se que a inovação refere-se a um produto novo ou substancialmente melhorado para a empresa, não sendo, necessariamente, novo para o mercado (Inquérito Comunitário à Inovação, 2006).

INOVAÇÃO DE PROCESSO³⁵

5. Durante o período de 2000-2009 a empresa introduziu processos novos ou significativamente melhorados:

- a) No fabrico ou produção de bens ou de serviços? Não Sim
 Se “Sim”, foi com frequência mais acentuada nos últimos 3 anos? Não Sim
- b) De logística, de entrega ou de distribuição de bens ou serviços? Não Sim
 Se “Sim”, foi com frequência mais acentuada nos últimos 3 anos? Não Sim
- c) De apoio à gestão (tais como sistemas informáticos de aprovisionamento/controlo de stocks, contabilidade)? Não Sim
 Se “Sim”, foi com frequência mais acentuada nos últimos 3 anos? Não Sim

Se respondeu “Não” nestas 3 alíneas, salte para a 7.

6. Quem desenvolveu essas inovações (processos)?

- Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence A empresa em cooperação com outra entidade (cooperativa, laboratório, universidade, centro de investigação) Outra entidade

- a. A empresa foi pioneira face aos seus concorrentes em alguma das inovações de processo realizadas?** Não Sim.

INOVAÇÃO DE ORGANIZAÇÃO

7. Durante o período de 2000-2009 a empresa introduziu:

- a. Tecnologias de informação e comunicação de apoio à condução do seu negócio (ex. recurso ao correio electrónico ou a redes sociais)? Não Sim
- b. Alterações fundamentais na organização do trabalho dentro da empresa (mudanças na estrutura de gestão, integração ou criação de departamentos, ...)? Não Sim

8. Caso tenha havido inovação de organização na sua empresa, refira quem desenvolveu essas inovações (de organização)?

- Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence A empresa em cooperação com outra entidade Outra entidade

³⁵ Inclui mudanças nas técnicas de produção, aquisição de novos equipamentos ou alteração de software (IAPMEI, s.d.).

INOVAÇÃO DE MARKETING

(Se o Marketing não for relevante na sua empresa, salte para a questão 11)

9. Durante o período de 2000-2009 a empresa introduziu:

- a) Alterações significativas no *design* ou na embalagem de um bem ou serviço? Não Sim
- b) Novos métodos de *promoção* de produtos (novo meio de comunicação para publicidade, nova marca para alcançar novos mercados, cartões de fidelização...)? Não Sim
- c) Novos métodos para a *distribuição* de produtos ou canais de vendas (o uso pela 1ª vez de franchising ou de licenças de distribuição, novos conceitos de apresentação de produto...)? Não Sim
- d) Novos métodos na política de *preços* (preços variáveis segundo a procura, sistemas de descontos...)? Não Sim

10. Quem desenvolveu essas inovações (marketing)?

- Principalmente a empresa (ou o grupo a que pertence). A empresa em cooperação com outra entidade Outra entidade.

INVESTIMENTO EM ATIVIDADES RELACIONADAS COM INOVAÇÃO

11. Como avalia o volume de investimento efectuado pela empresa nas seguintes atividades, entre 2000 e 2009, face ao total investido? (Considere a seguinte escala:

1-Muito pouco (ou Nenhum); 2-Pouco; 3-Médio; 4-Elevado; 5-Muito elevado)

	1	2	3	4	5
Desenvolvimento interno de novos produtos:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desenvolvimento externo de novos produtos (através de parcerias com Centros Tecnológicos e laboratórios independentes):	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aquisição de novo equipamento básico:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desenvolvimento de novos processos de fabrico:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formação de Pessoal:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comercialização de novos produtos:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Certificação de produtos:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deslocações a feiras e congressos internacionais:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Licenças para utilização de novo “software aplicacional” ³⁶ (incluindo actualização):	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abertura de novos canais de distribuição:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Secção 2: Como se caracteriza o meio local em que essa inovação decorre?

12. Como avalia a quantidade de vias de transporte (estradas/auto-estradas, ferrovias, viadutos) existentes na região do estabelecimento (Lezíria/Médio Tejo)?

Muito má Má Razoável Boa Muito boa

13. Como avalia a qualidade (fluidez de trânsito, estado de conservação) dessas mesmas vias?

Muito má Má Razoável Boa Muito boa

14. Servem-se de internet de banda larga no dia-a-dia da empresa?

Não Sim

15. Como avalia a qualidade do seu serviço local de internet face às necessidades da empresa?

Muito má Má Razoável Boa Muito boa

16. Como avalia a oferta dos operadores de internet nesta região?

Muito má Má Razoável Boa Muito boa

17. A sua empresa já recorreu a crédito para investir em novos produtos ou novos processos produtivos?

Não Sim NA (Não aplicável) / NR (Não responde)

18. Quantas vezes as agências bancárias estabelecidas no concelho financiaram tais investimentos?

Nunca Raramente Às vezes Muitas vezes Sempre NA/NR

³⁶ Considera-se “Software Aplicacional” programas de computador que têm por objectivo o desempenho de tarefas específicas, de índole prática, geralmente ligadas ao processamento de dados. Ex: software de apoio à contabilidade (IAPMEI, s.d.).

19. Tem conhecimento de planos operacionais ou regionais que incluam o apoio à sua atividade?

- Não estou informado Não existe Sim, no meu sector (indique a designação:

20. Que medidas aplicaram as entidades públicas, entre 2000 e 2009, favoráveis ao negócio da empresa?

- a) Financiamento directo (subsídios) a I&D³⁷, Inovação ou Qualificação dos Recursos Humanos para atividades de inovação na empresa³⁸. Não Sim NA/NR
- b) Benefícios fiscais (em sede de IRC) para atividades de inovação na empresa. Não Sim NA/NR
- c) Funcionamento transparente e eficaz da justiça. Não Sim NA/NR
- d) Apoio logístico (disponibilização de edifícios ou outras infra-estruturas básicas; por ex, armazéns, terrenos, acessos, saneamento). Não Sim NA/NR
- e) Benefícios fiscais para outros investimentos. Não Sim NA/NR
- f) Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais. Não Sim NA/NR
- g) Estudos realizados por universidades e centros de I&D. Não Sim NA/NR
- h) Opções em matéria de política fiscal e monetária. Não Sim NA/NR
- i) Promoção dos produtos da região no exterior. Não Sim NA/NR
- j) Acesso a informação de mercado e novas regulamentações. Não Sim NA/NR
- k) Cooperação intermunicipal em projectos de interesse para o desenvolvimento da região. Não Sim NA/NR
- l) Formação profissional (dentro da região). Não Sim NA/NR
- m) Redução de burocracia (governo electrónico). Não Sim NA/NR

³⁷ Entendem-se por atividades de **Investigação e Desenvolvimento (I&D)** os trabalhos criativos prosseguidos de forma sistemática, com vista a aumentar o conjunto dos conhecimentos, incluindo o conhecimento do homem, da cultura e da sociedade, bem como a utilização desse conjunto de conhecimentos em novas aplicações (Manual de Frascati, 2002). Inclui o *Desenvolvimento Experimental*, que consiste na utilização sistemática de conhecimentos existentes, obtidos por investigação e/ou experiência prática, com vista à fabricação de novos materiais, produtos ou dispositivos, à instalação de novos processos, sistemas ou serviços, ou à melhoria significativa dos já existentes.

³⁸ Consideram-se como **atividades de inovação** todas as acções de natureza científica, tecnológica, organizacional, financeira e comercial que efectivamente, ou intencionalmente pelo menos, conduzam à implementação das inovações. A I&D está também incluída nestas atividades (Manual de Oslo, 2005: 47; item 149). Concretamente: Aquisição de máquinas, equipamentos, software e de licenças; trabalhos de engenharia e de desenvolvimento, formação, marketing e I&D sempre que sejam empreendidas especificamente para implementar uma inovação de produto ou de processo (Inquérito Comunitário à Inovação, 2006:76).

21. APENAS para a(s) entidade(s) que considere como parceiro(s) no negócio da sua empresa assinale se têm sede social, filial ou estabelecimento na região (Lezíria/Médio Tejo). Pode optar simultaneamente por “Da região” e “Fora da região”: no caso dos vossos clientes, por ex.

Poderão ser entidades com quem a sua empresa não tenha celebrado acordos ou contratos mas considerar como parceiros na medida em que desenvolvam acções manifestamente favoráveis ao sucesso do vosso negócio.

a) Autarquias Locais		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
b) Universidades / Institutos Politécnicos		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
c) Laboratórios e instituições públicas de I&D		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
d) Laboratórios e instituições privadas de I&D		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
e) Grandes empresas públicas	Nossos clientes	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
	Nossos fornecedores	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
f) Grandes empresas privadas	Nossos clientes	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
	Nossos fornecedores	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
g) Pequenas e Médias Empresas	Nossos clientes	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
	Nossos fornecedores	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
h) Empresas em início de atividade	Nossos clientes	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
	Nossos fornecedores	<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
i) Organizações de Produtores/Cooperativas		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
j) Associações empresariais		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
k) Instituições financeiras		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros
l) Centros de formação profissional		<input type="checkbox"/> Da região	<input type="checkbox"/> Fora da região	<input type="checkbox"/> Não actuam como parceiros

22. A localização desta unidade produtiva favorece o vosso negócio? (pode seleccionar várias opções)

- Sim, no mercado local
 Sim, no mercado regional
 Sim, no mercado nacional
 Sim, no mercado europeu
 Sim, no mercado mundial
 Nenhuma das anteriores

23. Como avalia a quantidade de mão-de-obra disponível na região?

- Muito má
 Má
 Razoável
 Boa
 Muito boa
 NA/NR

24. Como avalia a qualidade de mão-de-obra existente na região?

- Muito má
 Má
 Razoável
 Boa
 Muito boa
 NA/NR

25. Como avalia, em termos de satisfação das necessidades da sua empresa, a oferta de serviços existente na sede de concelho?³⁹

- Muito insuficiente
 Insuficiente
 Suficiente
 Boa
 Muito boa
 NA/NR

26. Qual o grau de importância que a proximidade geográfica da sede de concelho pode ter para a sua empresa?⁴⁰

- Nenhuma
 Pouca
 Razoável
 Muita
 Toda
 NA/NR

27. Qual o grau de importância que a proximidade geográfica da capital de distrito pode ter para a sua empresa?

- Nenhuma
 Pouca
 Razoável
 Muita
 Toda
 NA/NR

28. A concorrência que a empresa enfrenta no seu ramo de atividade é:

- Muito fraca
 Fraca
 Razoável
 Elevada
 Muito elevada
 NA/NR

29. Essa concorrência é mais forte nesta região do que noutras regiões do país?

- Não
 Sim
 NA/NR

³⁹ Os serviços em causa abrangem um vasto leque: consultoria de gestão/contabilidade, escritórios de advogados/solicitadores, agências bancárias, restauração e hotelaria, conservatórias e repartições de finanças, correios, etc.

⁴⁰ Assuma por proximidade geográfica um raio não superior ao perímetro urbano. Tenha em conta, na sua avaliação, a localização dos seus parceiros estratégicos de negócio e a oferta de serviços de suporte ao negócio da sua empresa.

30. A concorrência dentro do seu ramo, na sua região:

Prejudica os negócios da sua empresa

Não é relevante para os negócios da sua empresa

Favorece os negócios da sua empresa

31. A empresa costuma monitorizar potenciais concorrentes?

Não

Sim, mas não regularmente

Sim, de forma regular

32. A empresa cultiva laços duradouros de cooperação, confiança ou de solidariedade com fornecedores, clientes ou outros parceiros para sustentar o seu negócio? Não Sim

a. [APENAS se respondeu “Sim”, na pergunta anterior]

Esses parceiros estão localizados preferencialmente na sua região?⁴¹ Não Sim

33. Indique a frequência dos contactos com cada uma das seguintes entidades para trocar informação estratégica, discutir problemas comuns ou desenvolver parcerias em ordem a inovar:

<i>Empresas (do mesmo ramo)⁴²</i>	<input type="checkbox"/> Não existem	<input type="checkbox"/> Anual	<input type="checkbox"/> Semestral	<input type="checkbox"/> Trimestral	<input type="checkbox"/> Mensal	<input type="checkbox"/> Semanal
<i>Universidades, politécnicos</i>	<input type="checkbox"/> Não existem	<input type="checkbox"/> Anual	<input type="checkbox"/> Semestral	<input type="checkbox"/> Trimestral	<input type="checkbox"/> Mensal	<input type="checkbox"/> Semanal
<i>Centros tecnológicos</i>	<input type="checkbox"/> Não existem	<input type="checkbox"/> Anual	<input type="checkbox"/> Semestral	<input type="checkbox"/> Trimestral	<input type="checkbox"/> Mensal	<input type="checkbox"/> Semanal
<i>Centros/Escolas de formação profissional</i>	<input type="checkbox"/> Não existem	<input type="checkbox"/> Anual	<input type="checkbox"/> Semestral	<input type="checkbox"/> Trimestral	<input type="checkbox"/> Mensal	<input type="checkbox"/> Semanal
<i>Especialistas e consultores</i>	<input type="checkbox"/> Não existem	<input type="checkbox"/> Anual	<input type="checkbox"/> Semestral	<input type="checkbox"/> Trimestral	<input type="checkbox"/> Mensal	<input type="checkbox"/> Semanal

34. A sua empresa está integrada em alguma rede formal de inovação, ou associação similar, no âmbito dos fundos comunitários de apoio ao seu sector?

Não

Sim.

Qual?

⁴¹ Trata-se de saber se existe algum critério geográfico por parte da empresa na selecção dos seus parceiros de negócio.

⁴² Considere inclusive a participação em assembleias-gerais no caso de a sua empresa pertencer a uma organização de produtores ou cooperativa.

35. Identifique as fontes de informação normalmente utilizadas pela sua empresa:

- Clientes Recrutamento de pessoal especializado Centros de Tecnologia
 Fornecedores Formação de colaboradores Universidades, Politécnicos
 Feiras, encontros e conferências Comunicação Social Consultoria externa

36. Identifique as áreas de inovação que mais beneficiam dessas fontes:

- Produtos novos ou melhorados Novos mercados Processos de produção melhorados
 I&D Intramuros⁴³ Novos nichos de mercado Qualidade de Materiais

37. Com que periodicidade é dada formação aos seus colaboradores fora da empresa?

- Não é dada Anual Semestral Trimestral Mensal

38. Com que periodicidade é dada formação aos seus colaboradores dentro da empresa?

- Não é dada Anual Semestral Trimestral Mensal

39. As formações dentro da empresa são dadas por Quadros da empresa?

- Nunca Poucas vezes Metade das vezes Na maioria das vezes Sempre
 Não há formação, dentro ou fora da empresa.

40. A empresa subscreve algum jornal ou publicação científica?

- Não 1 subscrição 2 ou mais

41. Qual a proporção de empregados com cursos superiores ou de formação profissional?

- Menos de metade Metade Mais de metade

42. Destes, quanto frequentaram escolas da região?

- Menos de metade Metade Mais de metade

43. Qual é a probabilidade de a empresa contratar Quadros Superiores residentes na região, em caso de necessidade?

- Impossível Pouco provável Provável Muito provável Certo

⁴³ Refere-se a trabalho criativo empreendido dentro da empresa com vista a aumentar o conhecimento, bem como a utilização desse conhecimento em novas aplicações, tais como produtos (bens/serviços) ou processos novos ou significativamente melhorados (*inclui o desenvolvimento de software*) – Anexo ao Inquérito Comunitário à Inovação (2006:5).

44. Qual é a probabilidade de a empresa contratar Técnicos Qualificados residentes na região, em caso de necessidade?

Impossível Pouco provável Provável Muito provável Certo

45. Nos últimos 5 anos a empresa alguma vez foi contactada por estabelecimentos de ensino ou de formação profissional da região para:

a) Oferta de estágios Não Sim

b) Patrocínio de cursos Não Sim

c) Reestruturação de cursos Não Sim

46. Que canais são usados no recrutamento de pessoal?

Abordagem directa a pessoas conhecidas, experientes no sector Anúncio em jornais Centro de emprego Anúncio na internet

Informações transmitidas por terceiros (via “passa a palavra”)

47. Como avalia o perfil da região, em termos de atracção do investimento na produção e transformação?

Espírito de iniciativa empresarial ⁴⁴	<input type="checkbox"/> Nada atrativo	<input type="checkbox"/> Pouco atrativo	<input type="checkbox"/> Razoavelmente atrativo	<input type="checkbox"/> Muito atrativo	<input type="checkbox"/> Totalmente atrativo
Proatividade das entidades públicas ⁴⁵	<input type="checkbox"/> Nada atrativo	<input type="checkbox"/> Pouco atrativo	<input type="checkbox"/> Razoavelmente atrativo	<input type="checkbox"/> Muito atrativo	<input type="checkbox"/> Totalmente atrativo
Facilidade de negociação com parceiros locais ⁴⁶	<input type="checkbox"/> Nada atrativo	<input type="checkbox"/> Pouco atrativo	<input type="checkbox"/> Razoavelmente atrativo	<input type="checkbox"/> Muito atrativo	<input type="checkbox"/> Totalmente atrativo
Base local de Saber-Fazer ⁴⁷	<input type="checkbox"/> Nada atrativo	<input type="checkbox"/> Pouco atrativo	<input type="checkbox"/> Razoavelmente atrativo	<input type="checkbox"/> Muito atrativo	<input type="checkbox"/> Totalmente atrativo

FIM

⁴⁴ Trata-se da existência, ou não, de uma massa de produtores/agricultores capaz de proporcionar à indústria matéria-prima em quantidade e qualidade adequadas (tal como em termos de produto final para a distribuição), face às exigências do mercado.

⁴⁵ Resume o julgamento do inquirido face ao papel das autarquias locais e outras entidades públicas (incluindo a administração central) no suporte ao desenvolvimento da atividade empresarial neste sector: desde facilitar as infra-estruturas colectivas (ex. ETARs, rede eléctrica, viadutos, etc.) a promover os instrumentos públicos de apoio ao investimento privado (incluindo informação acerca dos fundos da União Europeia para o sector).

⁴⁶ Refere-se à capacidade de se alcançarem acordos no seio das Organizações de Produtores/Cooperativas de Agricultores e entre estas e a Agro-indústria e/ou Agro-alimentar.

⁴⁷ Refere-se à existência, ou não, de pessoal dotado de conhecimentos práticos úteis ao exercício da atividade agrícola e agro-industrial; incluindo, por ex., a disponibilidade de engenheiros agrónomos.

ANEXO XV. DADOS RELATIVOS AO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS AFETOS A ATIVIDADES AGRÍCOLAS E AGROINDUSTRIAS NO CONTINENTE E NO VALE DO TEJO, EM 2009.

Tabela XV-1: Número de estabelecimentos afetos ao conjunto das atividades económicas por Divisões da CAE Rev.3, no Continente (ano de 2009).

Classificação das Atividades Económicas por Divisões (CAE Rev.3)	Número de estabelecimentos (NUTS I – Continente)
01 - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL, CAÇA E ACTIV. DOS SERVIÇOS RELACIONADOS	13.664
02 - SILVICULTURA E EXPLORAÇÃO FLORESTAL	1.461
03 - PESCA E AQUICULTURA	1.064
07 - EXTRACÇÃO E PREPARAÇÃO DE MINÉRIOS METÁLICOS	6
08 - OUTRAS INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS	968
09 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM AS INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS	4
10 - INDÚSTRIAS ALIMENTARES	7.446
11 - INDÚSTRIA DAS BEBIDAS	659
12 - INDÚSTRIA DO TABACO	1
13 - FABRICAÇÃO DE TÊXTEIS	2.070
14 - INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO	5.157
15 - INDÚSTRIA DO COURO E DOS PRODUTOS DO COURO	1.844
16 - INDÚSTRIA DA MADEIRA E DA CORTIÇA E SUAS OBRAS EXC.MOBILIÁRIO;FAB. OBRAS CESTARIA E ESPARTARIA	3.096
17 - FABRICAÇÃO DE PASTA, DE PAPEL, CARTÃO E SEUS ARTIGOS	384
18 - IMPRESSÃO E REPRODUÇÃO DE SUPORTES GRAVADOS	1.953
19 - FABRICAÇÃO COQUE, PRODUTOS PETROLÍFEROS REFINADOS E AGLOMERADOS COMBUSTÍVEIS	15
20 - FABRICAÇÃO DE PROD.QUÍMICOS E DE FIBRAS SINTÉTICAS OU ARTIFICIAIS, EXC.PROD.FARMACÊUTICOS	746
21 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS DE BASE E DE PREPARAÇÕES FARMACÊUTICAS	138
22 - FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE BORRACHA E DE MATÉRIAS PLÁSTICAS	908
23 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS MINERAIS NÃO METÁLICOS	3.201
24 - INDÚSTRIAS METALÚRGICAS DE BASE	306
25 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS METÁLICOS, EXCEPTO MÁQUINAS E EQUIPAMENTO	7.241
26 - FABRICAÇÃO EQUIP.INFORMÁTICOS, EQUIP. P/COMUNICAÇÕES E PROD.ELECTRÓNICOS E ÓPTICOS	180
27 - FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTO ELÉCTRICO	515
28 - FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E DE EQUIPAMENTOS, N.E.	1.253
29 - FABRICAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, REBOQUES,SEMI-REBOQUES E COMPON. P/VEÍCULOS AUTOMÓVEIS	459
30 - FABRICAÇÃO DE OUTRO EQUIPAMENTO DE TRANSPORTE	139
31 - FABRICAÇÃO DE MOBILIÁRIO E DE COLCHÕES	3.554
32 - OUTRAS INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS	1.375
33 - REPARAÇÃO, MANUTSENÇÃO E INSTALAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.352
35 - ELECTRICIDADE, GÁS, VAPOR, ÁGUA QUENTE E FRIA E AR FRIO	393
36 - CAPTAÇÃO, TRATAMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE ÁGUA	220
37 - RECOLHA, DRENAGEM E TRATAMENTO DE ÁGUAS RESIDUAIS	103
38 - RECOLHA, TRATAMENTO E ELIMINAÇÃO DE RESÍDUOS; VALORIZAÇÃO DE MATERIAIS	715
39 - DESCONTAMINAÇÃO E ATIVIDADES SIMILARES	16
41 - PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA (DESENVOLV.PROJECTOS DE EDIFÍCIOS); CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS	25.145
42 - ENGENHARIA CIVIL	2.462
43 - ATIVIDADES ESPECIALIZADAS DE CONSTRUÇÃO	18.261
45 - COMÉRCIO, MANUTSENÇÃO E REPARAÇÃO, DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS E MOTOCICLOS	16.339
46 - COMÉRCIO POR GROSSO (INCLUI AGENTES), EXCEPTO DE VEICULOS AUTOMÓVEIS E MOTOCICLOS	30.363
47 - COMERCIO A RETALHO, EXCEPTO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS E MOTOCICLOS	69.317

Classificação das Atividades Económicas por Divisões (CAE Rev.3)	Número de estabelecimentos (NUTS I – Continente)
49 - TRANSPORTES TERRESTRES E TRANSPORTES POR OLEODUTOS OU GASODUTOS	12.936
50 - TRANSPORTES POR ÁGUA	92
51 - TRANSPORTES AÉREOS	73
52 - ARMAZENAGEM E ATIVIDADES AUXILIARES DOS TRANSPORTES (INCLUI MANUSEAMENTO)	1.855
53 - ATIVIDADES POSTAIS E DE COURIER	1.178
55 - ALOJAMENTO	3.425
56 - RESTAURAÇÃO E SIMILARES	37.656
58 - ATIVIDADES DE EDIÇÃO	1.176
59 - ATIVIDADES CINEMATOGRAFICAS, VÍDEO, PRODUÇÃO DE PROG. TELEVISÃO, GRAVAÇÃO SOM E EDIÇÃO MÚSICA	690
60 - ATIVIDADES DE RÁDIO E DE TELEVISÃO	284
61 - TELECOMUNICAÇÕES	532
62 - CONSULTORIA E PROGRAMAÇÃO INFORMÁTICA E ATIVIDADES RELACIONADAS	2.506
63 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS DE INFORMAÇÃO	258
64 - ATIVIDADES DE SERVIÇOS FINANCEIROS, EXCEPTO SEGUROS E FUNDOS DE PENSÕES	7.230
65 - SEGUROS, RESSEGUROS E FUNDOS DE PENSOES, EXCEPTO SEGURANÇA SOCIAL OBRIGATÓRIA	816
66 - ATIVIDADES AUXILIARES DE SERVIÇOS FINANCEIROS E DOS SEGUROS	2.464
68 - ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS	9.340
69 - ATIVIDADES JURÍDICAS E DE CONTABILIDADE	10.761
70 - ATIVIDADES DAS SEDES SOCIAIS E DE CONSULTORIA PARA A GESTÃO	4.125
71 - ATIVIDADES DE ARQUITECTURA, ENGENHARIA E TÉCN. AFINS; ACTIV. ENSAIOS E DE ANÁLISES TÉCNICAS	5.035
72 - ATIVIDADES DE INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA E DE DESENVOLVIMENTO	263
73 - PUBLICIDADE, ESTUDOS DE MERCADO E SONDAgens DE OPINIÃO	1.984
74 - OUTRAS ATIVIDADES DE CONSULTORIA, CIENTÍFICAS, TÉCNICAS E SIMILARES	2.379
75 - ATIVIDADES VETERINÁRIAS	691
77 - ATIVIDADES DE ALUGUER	1.451
78 - ATIVIDADES DE EMPREGO	551
79 - AGÊNCIAS DE VIAGEM, OPERADORES TURÍSTICOS, OUTROS SERV. RESERVAS E ACTIV. RELACIONADAS	1.473
80 - ATIVIDADES DE INVESTIGAÇÃO E SEGURANÇA	314
81 - ATIVIDADES RELACIONADAS COM EDIFÍCIOS, PLANTAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS	2.336
82 - ATIVIDADES DE SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS E DE APOIO PRESTADOS ÀS EMPRESAS	4.523
84 - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DEFESA; SEGURANÇA SOCIAL OBRIGATÓRIA	1.429
85 - EDUCAÇÃO	5.885
86 - ATIVIDADES DE SAÚDE HUMANA	11.635
87 - ATIVIDADES DE APOIO SOCIAL COM ALOJAMENTO	2.622
88 - ATIVIDADES DE APOIO SOCIAL SEM ALOJAMENTO	3.566
90 - ATIVIDADES DE TEATRO, MÚSICA, DANÇA E OUTRAS ACTIV. ARTÍSTICAS E LITERÁRIAS	689
91 - ATIVIDADES DAS BIBLIOTECAS, ARQUIVOS, MUSEUS E OUTRAS ACTIV. CULTURAIS	105
92 - LOTARIAS E OUTROS JOGOS DE APOSTA	143
93 - ATIVIDADES DESPORTIVAS, DE DIVERSÃO E RECREATIVAS	2.698
94 - ATIVIDADES DAS ORGANIZAÇÕES ASSOCIATIVAS	5.006
95 - REPARAÇÃO DE COMPUTADORES E DE BENS DE USO PESSOAL E DOMÉSTICO	1.096
96 - OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS PESSOAIS	12.359
99 - ATIVIDADES DOS ORGANISMOS INTERNACIONAIS E OUTRAS INSTITUIÇÕES EXTRA-TERRITORIAIS	6
TOTAL	390.129

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 293/2011 de 21 de Março de 2011.

Tabela XV-2: Número de estabelecimentos afetos ao conjunto das atividades económicas por Divisões da CAE Rev.3, nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009)

Divisões da CAE Rev.3	NUTS III:16C - MÉDIO TEJO										TOTAL
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANÇIA	ENTRONCAMENTO	ERREIRA DO ZEZEIRE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	
01 - AGRICULTURA, PRODUÇÃO ANIMAL, CAÇA E ACTIV. DOS SERVIÇOS RELACIONADOS	50	10	3	3	20	3	55	47	5	29	225
02 - SILVICULTURA E EXPLORAÇÃO FLORESTAL	32	0	1	0	11	3	9	2	2	13	73
08 - OUTRAS INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS	0	1	2	0	0	0	3	0	0	7	13
10 - INDÚSTRIAS ALIMENTARES	33	18	3	9	12	5	38	29	5	53	205
11 - INDÚSTRIA DAS BEBIDAS	0	1	0	0	0	1	2	1	0	1	6
13 - FABRICAÇÃO DE TÊXTEIS	0	14	1	0	0	0	1	2	0	2	20
14 - INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO	0	30	0	1	0	0	6	1	0	6	44
15 - INDÚSTRIA DO COURO E DOS PRODUTOS DO COURO	0	65	0	0	0	0	0	0	0	1	66
16 - INDÚSTRIA DA MADEIRA E DA CORTIÇA E SUAS OBRAS EXC.MOBILIÁRIO;FAB. OBRAS CESTARIA E ESPARTARIA	11	5	1	1	5	1	8	4	0	49	85
17 - FABRICAÇÃO DE PASTA, DE PAPEL, CARTÃO E SEUS ARTIGOS	0	0	2	0	0	0	2	3	1	0	8
18 - IMPRESSÃO E REPRODUÇÃO DE SUPORTES GRAVADOS	3	3	1	3	0	0	6	4	0	12	32
20 - FABRICAÇÃO DE PROD.QUÍMICOS E DE FIBRAS SINTÉTICAS OU ARTIFICIAIS, EXC.PROD.FARMACÊUTICOS	2	9	1	2	0	0	3	5	0	3	25
21 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS DE BASE E DE PREPARAÇÕES FARMACÊUTICAS	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
22 - FABRICAÇÃO DE ARTIGOS DE BORRACHA E DE MATÉRIAS PLÁSTICAS	3	1	1	0	0	1	2	6	0	10	24
23 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS MINERAIS NÃO METÁLICOS	11	5	0	8	1	0	16	10	2	53	106
24 - INDÚSTRIAS METALÚRGICAS DE BASE	2	0	1	1	0	0	2	1	0	1	8
25 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS METÁLICOS, EXCEPTO MÁQUINAS E EQUIPAMENTO	22	9	5	11	9	4	23	21	1	71	176
26 - FABRICAÇÃO EQUIP.INFORMÁTICOS, EQUIP. P/COMUNICAÇÕES E PROD.ELECTRÓNICOS E ÓPTICOS	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
27 - FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTO ELÉCTRICO	1	0	0	0	0	0	0	4	0	2	7
28 - FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS E DE EQUIPAMENTOS, N.E.	6	6	0	0	0	0	3	7	0	6	28
29 - FABRICAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS, REBOQUES, SEMI-REBOQUES E COMPON. P/VEÍCULOS AUTOMÓVEIS	4	1	0	1	0	0	3	1	0	2	12
30 - FABRICAÇÃO DE OUTRO EQUIPAMENTO DE TRANSPORTE	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
31 - FABRICAÇÃO DE MOBILIÁRIO E DE COLCHÕES	5	0	1	5	0	1	6	5	0	58	81
32 - OUTRAS INDÚSTRIAS TRANSFORMADORAS	2	3	0	1	0	0	2	1	0	13	22
33 - REPARAÇÃO, MANUTSENÇÃO E INSTALAÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	2	1	1	1	0	0	3	2	2	6	18

Tabela XV-2: Número de estabelecimentos afetos ao conjunto das atividades económicas por Divisões da CAE Rev.3, nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009)

Divisões da CAE Rev.3	NUTS III:16C - MÉDIO TEJO										
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANÇIA	ENTRONCAMENTO	ERREIRA DO ZEZEIRE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OURÉM	TOTAL
35 - ELECTRICIDADE, GÁS, VAPOR, ÁGUA QUENTE E FRIA E AR FRIO	3	0	0	1	0	0	3	0	0	0	7
36 - CAPTAÇÃO, TRATAMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE ÁGUA	2	2	0	0	1	0	5	0	0	1	11
37 - RECOLHA, DRENAGEM E TRATAMENTO DE ÁGUAS RESIDUAIS	0	3	0	0	0	0	0	0	0	1	4
38 - RECOLHA, TRATAMENTO E ELIMINAÇÃO DE RESÍDUOS; VALORIZAÇÃO DE MATERIAIS	7	2	1	0	2	0	2	7	0	4	25
41 - PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA (DESENVOLV.PROJECTOS DE EDIFÍCIOS); CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS	89	14	3	23	63	34	118	83	9	242	678
42 - ENGENHARIA CIVIL	6	2	1	4	2	1	7	3	0	21	47
43 - ATIVIDADES ESPECIALIZADAS DE CONSTRUÇÃO	44	24	2	18	28	6	60	55	7	236	480
45 - COMÉRCIO, MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO, DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS E MOTOCICLOS	57	24	1	22	19	4	109	80	8	139	463
46 - COMÉRCIO POR GROSSO (INCLUI AGENTES), EXCEPTO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS E MOTOCICLOS	57	102	7	28	17	5	85	120	12	188	621
47 - COMERCIO A RETALHO, EXCEPTO DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS E MOTOCICLOS	277	87	9	196	44	24	303	257	28	518	1.743
49 - TRANSPORTES TERRESTRES E TRANSPORTES POR OLEODUTOS OU GASODUTOS	42	27	2	13	8	5	46	57	5	100	305
50 - TRANSPORTES POR ÁGUA	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2
51 - TRANSPORTES AÉREOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
52 - ARMAZENAGEM E ATIVIDADES AUXILIARES DOS TRANSPORTES (INCLUI MANUSEAMENTO)	4	1	0	3	1	1	3	6	1	3	23
53 - ATIVIDADES POSTAIS E DE COURIER	5	3	1	2	1	0	4	3	2	7	28
55 - ALOJAMENTO	10	2	3	1	3	1	15	4	1	70	110
56 - RESTAURAÇÃO E SIMILARES	131	41	17	73	26	10	165	145	16	236	860
58 - ATIVIDADES DE EDIÇÃO	3	0	0	2	0	0	4	3	0	11	23
59 - ATIVIDADES CINEMATOGRAFICAS, VÍDEO,PRODUÇÃO DE PROG.TELEVISÃO,GRAVAÇÃO SOM E EDIÇÃO MÚSICA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
60 - ATIVIDADES DE RÁDIO E DE TELEVISÃO	2	0	0	1	1	0	1	1	0	1	7
61 - TELECOMUNICAÇÕES	3	0	0	3	0	0	0	3	0	2	11
62 - CONSULTORIA E PROGRAMAÇÃO INFORMÁTICA E ATIVIDADES	3	3	0	1	2	0	1	2	0	1	13

Tabela XV-2: Número de estabelecimentos afetos ao conjunto das atividades económicas por Divisões da CAE Rev.3, nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009)

Divisões da CAE Rev.3	NUTS III:16C - MÉDIO TEJO										
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANÇIA	ENTRONCAMENTO	ERREIRA DO ZEZEIRE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	TOTAL
RELACIONADAS											
63 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS DE INFORMAÇÃO	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3
64 - ATIVIDADES DE SERVIÇOS FINANCEIROS, EXCEPTO SEGUROS E FUNDOS DE PENSÕES	21	5	5	14	3	3	22	23	2	40	138
65 - SEGUROS, RESSEGUROS E FUNDOS DE PENSOES, EXCEPTO SEGURANÇA SOCIAL OBRIGATÓRIA	2	0	0	0	0	0	6	4	0	1	13
66 - ATIVIDADES AUXILIARES DE SERVIÇOS FINANCEIROS E DOS SEGUROS	6	6	0	4	2	2	12	12	0	21	65
68 - ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS	14	9	1	22	3	1	23	27	1	75	176
69 - ATIVIDADES JURÍDICAS E DE CONTABILIDADE	32	18	3	21	6	3	39	35	3	62	222
70 - ATIVIDADES DAS SEDES SOCIAIS E DE CONSULTORIA PARA A GESTÃO	5	6	0	5	0	0	8	14	1	11	50
71 - ATIVIDADES DE ARQUITECTURA, ENGENHARIA E TÉCN.AFIN.S;ACTIV.ENSAIOS E DE ANÁLISES TÉCNICAS	12	4	2	10	2	2	15	13	0	24	84
72 - ATIVIDADES DE INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA E DE DESENVOLVIMENTO	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
73 - PUBLICIDADE, ESTUDOS DE MERCADO E SONDAJENS DE OPINIÃO	2	3	0	5	0	0	8	5	0	4	27
74 - OUTRAS ATIVIDADES DE CONSULTORIA, CIENTÍFICAS, TÉCNICAS E SIMILARES	10	2	0	3	0	0	7	3	0	14	39
75 - ATIVIDADES VETERINÁRIAS	3	1	0	1	0	0	5	3	0	2	15
77 - ATIVIDADES DE ALUGUER	4	2	0	0	0	0	7	2	1	4	20
78 - ATIVIDADES DE EMPREGO	4	1	0	2	0	0	1	0	0	2	10
79 - AGÊNCIAS DE VIAGEM,OPERADORES TURÍSTICOS, OUTROS SERV.RESERVAS E ACTIV.RELACIONADAS	3	2	0	1	1	0	3	9	0	14	33
80 - ATIVIDADES DE INVESTIGAÇÃO E SEGURANÇA	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	5
81 - ATIVIDADES RELACIONADAS COM EDIFÍCIOS,PLANTAÇÃO E MANUTSENÇÃO DE JARDINS	9	2	2	3	1	2	6	5	1	6	37
82 - ATIVIDADES DE SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS E DE APOIO PRESTADOS ÀS EMPRESAS	7	6	0	5	2	0	7	14	0	16	57
84 - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DEFESA; SEGURANÇA SOCIAL OBRIGATÓRIA	1	2	1	2	5	1	4	4	1	22	43
85 - EDUCAÇÃO	15	5	1	19	1	1	34	22	4	27	129
86 - ATIVIDADES DE SAÚDE HUMANA	41	13	2	26	3	6	44	33	1	46	215
87 - ATIVIDADES DE APOIO SOCIAL COM ALOJAMENTO	9	4	1	3	5	4	18	10	3	24	81
88 - ATIVIDADES DE APOIO SOCIAL SEM ALOJAMENTO	19	3	2	5	5	1	13	28	1	25	102
90 - ATIVIDADES DE TEATRO, MÚSICA, DANÇA E OUTRAS ACTIV.	2	0	1	1	2	0	4	2	0	2	4

Tabela XV-2: Número de estabelecimentos afetos ao conjunto das atividades económicas por Divisões da CAE Rev.3, nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009)

Divisões da CAE Rev.3	NUTS III:16C - MÉDIO TEJO										
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANÇIA	ENTRONÇA- MENTO	ERREIRA DO ZEZERE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	TOTAL
ARTÍSTICAS E LITERÁRIAS											
91 - ATIVIDADES DAS BIBLIOTECAS, ARQUIVOS, MUSEUS E OUTRAS ACTIV. CULTURAIS	1	0	0	0	0	0	1	2	0	2	6
92 - LOTARIAS E OUTROS JOGOS DE APOSTA	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2
93 - ATIVIDADES DESPORTIVAS, DE DIVERSÃO E RECREATIVAS	7	3	2	4	2	3	16	10	5	15	67
94 - ATIVIDADES DAS ORGANIZAÇÕES ASSOCIATIVAS	17	6	1	9	4	0	36	13	1	63	150
95 - REPARAÇÃO DE COMPUTADORES E DE BENS DE USO PESSOAL E DOMÉSTICO	6	2	0	3	0	0	4	2	1	3	21
96 - OUTRAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS PESSOAIS	33	13	2	29	6	2	42	35	3	70	235
TOTAL	1.221	637	99	637	329	141	1.512	1.322	137	2.777	8.812

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 293/2011 de 21 de Março de 2011.

Tabela XV-3: Número de estabelecimentos afetos a atividades agrícolas, por grupos e subclasses (CAE Rev.3), no Continente (ano de 2009).

Subclasses da “agricultura” e “produção animal”, da Divisão 01 (CAE Rev.3)	Número de estabelecimentos (NUTS I – I:Continente)
01111 - CEREALICULTURA (EXCEPTO ARROZ)	506
01112 - CULTURA DE LEGUMINOSAS SECAS E SEMENTES OLEAGINOSAS	329
01120 - CULTURA DE ARROZ	73
01130 - CULTURA DE PRODUTOS HORTÍCOLAS, RAÍZES E TUBÉRCULOS	1.212
01150 - CULTURA DE TABACO	4
01191 - CULTURA DE FLORES E DE PLANTAS ORNAMENTAIS	266
01192 - OUTRAS CULTURAS TEMPORÁRIAS, N.E.	1.949
<i>Total do Grupo 011 - Culturas temporárias</i>	<i>4.339</i>
01210 - VITICULTURA	1.397
01220 - CULTURA DE FRUTOS TROPICAIS E SUBTROPICAIS	43
01230 - CULTURA DE CITRINOS	152
01240 - CULTURA DE POMÓIDEAS E PRUNÓIDEAS	292
01251 - CULTURA DE FRUTOS DE CASCA RIJA	12
01252 - CULTURA DE OUTROS FRUTOS EM ÁRVORES E ARBUSTOS	141
01261 - OLIVICULTURA	186
01270 - CULTURA DE PLANTAS DESTINADAS À PREPARAÇÃO DE BEBIDAS	3
01280 - CULTURA DE ESPECIARIAS, PLANTAS AROMÁTICAS, MEDICINAIS E FARMACÊUTICAS	9
01290 - OUTRAS CULTURAS PERMANENTES	173
<i>Total do Grupo 012 - Culturas permanentes</i>	<i>2.408</i>
01300 - CULTURA DE MATERIAIS DE PROPAGAÇÃO VEGETATIVA	81
<i>Total do Grupo 013 - Cultura de materiais de propagação vegetativa</i>	<i>81</i>
01410 - CRIAÇÃO DE BOVINOS PARA PRODUÇÃO DE LEITE	383
01420 - CRIAÇÃO DE OUTROS BOVINOS (EXCEPTO PARA PRODUÇÃO DE LEITE) E BÚFALOS	202
01430 - CRIAÇÃO DE EQUINOS, ASININOS E MUARES	45
01450 - CRIAÇÃO DE OVINOS E CAPRINOS	111
01460 - SUINICULTURA	661
01470 - AVICULTURA	459
01491 - APICULTURA	32
01492 - CUNICULTURA	41
01493 - CRIAÇÃO DE ANIMAIS DE COMPANHIA	2
01494 - OUTRA PRODUÇÃO ANIMAL, N.E.	140
<i>Total do Grupo 014 - Produção animal</i>	<i>2.076</i>
01500 - AGRICULTURA E PRODUÇÃO ANIMAL COMBINADAS	3.445
<i>Total do Grupo 015 - Agricultura e produção animal combinadas</i>	<i>3.445</i>
01610 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM A AGRICULTURA	1.073
01620 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM PRODUÇÃO ANIMAL, EXCEPTO SERVIÇOS VETERINARIA	59
01630 - PREPARAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS PARA VENDA	39
01640 - PREPARAÇÃO E TRATAMENTO DE SEMENTES PARA PROPAGAÇÃO	2
<i>Total do Grupo 016 - Atividades dos serviços relacionados com a agricultura e com a produção animal</i>	<i>1.173</i>
TOTAL	13.522

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 293/2011 de 21 de Março de 2011.

Tabela XV-4: Número de estabelecimentos afetos a atividades agrícolas, por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009)

Subclasses da “agricultura” e “produção animal”, da Divisão 01 (CAE Rev.3)	NUTS III:16C - MÉDIO TEJO										
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANCIA	ENTRONCAMENTO	ERREIRA DO ZEZEIRE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	TOTAL
01111 - CEREALICULTURA (EXCEPTO ARROZ)	4	0	1	1	0	0	1	15	0	1	23
01112 - CULTURA DE LEGUMINOSAS SECAS E SEMENTES OLEAGINOSAS	3	2	0	1	0	0	1	2	0	0	9
01130 - CULTURA DE PRODUTOS HORTÍCOLAS, RAÍZES E TUBÉRCULOS	2	0	0	0	2	0	2	2	0	2	10
01191 - CULTURA DE FLORES E DE PLANTAS ORNAMENTAIS	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	5
01192 - OUTRAS CULTURAS TEMPORÁRIAS, N.E.	12	0	0	0	1	1	4	4	1	1	24
<i>Total do Grupo 011 - Culturas temporárias</i>	22	2	1	2	3	1	9	24	2	5	71
01210 - VITICULTURA	1	0	0	0	2	0	4	2	0	1	10
01220 - CULTURA DE FRUTOS TROPICAIS E SUBTROPICAIS	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
01240 - CULTURA DE POMÓIDEAS E PRUNÓIDEAS	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	3
01252 - CULTURA DE OUTROS FRUTOS EM ÁRVORES E ARBUSTOS	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	3
01261 - OLIVICULTURA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>Total do Grupo 012 - Culturas permanentes</i>	3	0	0	0	6	0	4	2	1	3	19
01300 - CULTURA DE MATERIAIS DE PROPAGAÇÃO VEGETATIVA	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
<i>Total do Grupo 013 - Cultura de materiais de propagação vegetativa</i>	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
01410 - CRIAÇÃO DE BOVINOS PARA PRODUÇÃO DE LEITE	0	3	0	0	0	0	2	2	0	3	10
01420 - CRIAÇÃO DE OUTROS BOVINOS (EXCEPTO PARA PRODUÇÃO DE LEITE) E BÚFALOS	0	1	0	0	0	0	2	1	0	0	4
01430 - CRIAÇÃO DE EQUINOS, ASININOS E MUARES	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	3
01450 - CRIAÇÃO DE OVINOS E CAPRINOS	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
01460 - SUINICULTURA	0	0	0	0	4	1	4	0	2	1	12
01470 - AVICULTURA	0	0	0	0	4	0	14	1	0	10	29
01491 - APICULTURA	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
01492 - CUNICULTURA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
01494 - OUTRA PRODUÇÃO ANIMAL, N.E.	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
<i>Total do Grupo 014 - Produção animal</i>	5	4	0	0	8	1	24	5	2	17	66
01500 - AGRICULTURA E PRODUÇÃO ANIMAL COMBINADAS	11	1	1	1	1	1	5	9	0	1	31
<i>Total do Grupo 015 - Agricultura e produção animal combinadas</i>	11	1	1	1	1	1	5	9	0	1	31
01610 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM A AGRICULTURA	9	2	1	0	2	0	6	5	0	3	28

Subclasses da “agricultura” e “produção animal”, da Divisão 01 (CAE Rev.3)	NUTS III:16C - MÉDIO TEJO										
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANCIA	ENTRONCA- MENTO	ERREIRA DO ZEZERE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	TOTAL
01620 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM PRODUÇÃO ANIMAL, EXCEPTO SERVICOS VETERINARIA	0	1	0	0	0	0	2	1	0	0	4
<i>Total do Grupo 016 - Atividades dos serviços relacionados com a agricultura e com a produção animal</i>	9	3	1	0	2	0	8	6	0	3	32
TOTAL	50	10	3	3	20	3	50	47	5	29	220

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 293/2011 de 21 de Março de 2011.

Tabela XV-5: Número de estabelecimentos afetos a atividades agrícolas, por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos da Lezíria do Tejo (ano de 2009)

Subclasses da “agricultura” e “produção animal”, da Divisão 01 (CAE Rev.3)	NUTS III: 185 - LEZÍRIA DO TEJO											
	AZAMBUIA	ALMEIRIM	ALPARGA	BENAVENTE	CARTAXO	CHAMUSCA	CORUCHE	GOLEGA	RIO MAIOR	SALVATERRA DE MAGOS	SANTAREM	TOTAL
01111 - CEREALICULTURA (EXCEPTO ARROZ)	6	7	3	4	5	25	13	18	0	5	17	103
7801112 - CULTURA DE LEGUMINOSAS SECAS E SEMENTES OLEAGINOSAS	0	12	4	1	5	6	8	2	3	4	4	49
01120 - CULTURA DE ARROZ	0	0	0	8	1	1	8	0	0	6	0	24
01130 - CULTURA DE PRODUTOS HORTÍCOLAS, RAÍZES E TUBÉRCULOS	2	32	19	5	4	9	13	2	6	24	22	138
01191 - CULTURA DE FLORES E DE PLANTAS ORNAMENTAIS	3	1	1	3	0	0	0	0	1	2	2	13
01192 - OUTRAS CULTURAS TEMPORÁRIAS, N.E.	6	24	13	10	13	5	19	6	5	22	12	135
<i>Total do Grupo 011 - Culturas temporárias</i>	17	76	40	31	28	46	61	28	15	63	57	462
01210 - VITICULTURA	4	22	6	0	10	3	1	0	5	0	5	56
01230 - CULTURA DE CITRINOS	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3
01240 - CULTURA DE POMÓIDEAS E PRUNÓIDEAS	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2
01252 - CULTURA DE OUTROS FRUTOS EM ÁRVORES E ARBUSTOS	0	1	0	0	0	1	2	0	0	0	0	4
01261 - OLIVICULTURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
01280 - CULTURA DE ESPECIARIAS, PLANTAS AROMÁTICAS, MEDICINAIS E FARMACÊUTICAS	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
01290 - OUTRAS CULTURAS PERMANENTES	0	2	1	0	1	0	2	0	0	2	3	11
<i>Total do Grupo 012 - Culturas permanentes</i>	4	27	7	1	12	4	5	0	5	2	12	79
01300 - CULTURA DE MATERIAIS DE PROPAGAÇÃO VEGETATIVA	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2	0	4
<i>Total do Grupo 013 - Cultura de materiais de propagação vegetativa</i>	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2	0	4
01410 - CRIAÇÃO DE BOVINOS PARA PRODUÇÃO DE LEITE	2	0	1	1	0	0	7	0	0	1	3	15
01420 - CRIAÇÃO DE OUTROS BOVINOS (EXCEPTO PARA PRODUÇÃO DE LEITE) E BÚFALOS	0	1	0	2	1	0	2	0	2	0	0	8
01430 - CRIAÇÃO DE EQUINOS, ASININOS E MUARES	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	5
01450 - CRIAÇÃO DE OVINOS E CAPRINOS	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	4
01460 - SUINICULTURA	14	0	0	11	15	1	3	0	34	2	17	97
01470 - AVICULTURA	4	1	0	4	0	0	0	0	9	1	5	24
01491 - APICULTURA	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	2
01492 - CUNICULTURA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
01494 - OUTRA PRODUÇÃO ANIMAL, N.E.	0	1	1	2	1	1	1	0	0	0	0	7
<i>Total do Grupo 014 - Produção animal</i>	20	5	4	21	17	4	15	0	46	5	26	163
01500 - AGRICULTURA E PRODUÇÃO ANIMAL COMBINADAS	11	13	9	28	13	11	41	11	8	17	29	191
<i>Total do Grupo 015 - Agricultura e produção animal combinadas</i>	11	13	9	28	13	11	41	11	8	17	29	191
01610 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM A AGRICULTURA	0	4	0	11	0	2	12	0	1	2	6	38

Tabela XV-5: Número de estabelecimentos afetos a atividades agrícolas, por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos da Lezíria do Tejo (ano de 2009)

	NUTS III: 185 - LEZÍRIA DO TEJO											
	AZAMBUIA	ALMEIRIM	ALPIARCA	BENAVENTE	CARTAXO	CHAMUSCA	CORUCHE	GOLEGA	RIO MAIOR	SALVATERRA DE MAGOS	SANTAREM	TOTAL
◦ Subclasses da “agricultura” e “produção animal”, da Divisão 01 (CAE Rev.3)												
01620 - ATIVIDADES DOS SERVIÇOS RELACIONADOS COM PRODUÇÃO ANIMAL, EXCEPTO SERVICOS VETERINARIA	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	6
01630 - PREPARAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS PARA VENDA	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
<i>Total do Grupo 016 - Atividades dos serviços relacionados com a agricultura e com a produção animal</i>	<i>1</i>	<i>4</i>	<i>0</i>	<i>12</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>12</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>7</i>	<i>45</i>
TOTAL	53	126	60	93	71	67	134	40	77	92	131	944

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 347/2011 de 6 de Abril.

Tabela XV-6: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos (CAE Rev.3), no Continente (ano de 2009).

Grupos de “indústrias alimentares” ⁴⁸ (Secção C- Indústrias transformadoras; Divisão 10 da CAE Rev.3)	Número de Estabelecimentos (NUTS I:1 – CONTINENTE)
101 - ABATE DE ANIMAIS, PREPAR. E CONSERV. DE CARNE E DE PRODUTOS À BASE DE CARNE	500
103 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	146
104 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS E GORDURAS ANIMAIS E VEGETAIS	167
105 - INDÚSTRIA DE LACTICÍNIOS	274
106 - TRANSF. CEREAIS E LEGUMINOSAS; FABRIC. DE AMIDOS, DE FÉCULAS, E DE PROD.AFINS	104
107 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS DE PADARIA E OUTROS PRODUTOS À BASE DE FARINHA	5.660
108 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES	342
109 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS	121
TOTAL	7.314

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 347/2011 de 6 de Abril.

⁴⁸ Com exceção do Grupo 102 - "Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos".

Tabela XV-7: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos (CAE Rev.3), nos concelhos da Lezíria e do Médio Tejo (ano de 2009).

Grupos de “indústrias alimentares” <i>(Secção C- Indústrias transformadoras, Divisão 10 da CAE Rev.3)</i>	Vale do Tejo																							TOTAL Por Grupo
	NUTS III - Lezíria do Tejo												NUTS III - Médio Tejo											
	AZAMBUJA	ALMEIRIM	ALPIARCA	BENAVENTE	CARTAXO	CHAMUSCA	CORUCHE	GOLEGA	RIO MAIOR	SALVATERRA DE MAGOS	SANTAREM	TOTAL	ABRANTES	ALCANENA	CONSTANCIA	ENTRONÇA-MENTO	ERREIRA DO ZEZERE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	TOTAL	
101 - ABATE DE ANIMAIS, PREPAR. E CONSERV. DE CARNE E DE PRODUTOS À BASE DE CARNE	0	1	0	3	0	0	2	0	3	0	5	14	3	0	0	0	3	0	6	1	1	0	14	28
103 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	2	0	2	3	1	0	2	0	1	0	3	14	0	0	0	0	1	2	1	2	0	0	6	20
104 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS E GORDURAS ANIMAIS E VEGETAIS	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	3	6	4	0	0	0	2	0	3	3	0	3	15	21
105 - INDÚSTRIA DE LACTICÍNIOS	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	6	1	1	1	0	0	0	0	0	0	2	5	11
106 - TRANSF. CEREAIS E LEGUMINOSAS; FABRIC. DE AMIDOS, DE FÉCULAS, E DE PROD.AFINS	1	0	0	1	1	0	4	0	1	0	2	10	0	2	0	0	0	0	1	3	0	0	6	16
107 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS DE PADARIA E OUTROS PRODUTOS À BASE DE FARINHA	15	12	5	19	16	6	10	2	28	8	36	157	22	12	1	7	5	3	26	19	3	48	146	303
108 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES	0	1	0	2	0	0	1	1	0	0	5	10	2	3	0	2	0	0	0	0	1	0	8	18
109 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS	3	0	0	3	2	0	0	1	3	1	1	14	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	4	18
TOTAL Por concelhos	21	14	8	32	21	7	20	4	39	9	56	231	33	18	3	9	12	5	37	29	5	53	204	435

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 347/2011 de 6 de Abril.

Tabela XV-8: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), no Continente (ano de 2009).

Subclasses de atividades da Divisão 10 (CAE Rev.3)	Número de Estabelecimentos (NUTS I: 1 - Continente)
10110 - ABATE DE GADO (PRODUÇÃO DE CARNE)	110
10120 - ABATE DE AVES (PRODUÇÃO DE CARNE)	60
10130 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS À BASE DE CARNE	330
<i>Total do Grupo 101 - ABATE DE ANIMAIS, PREPAR. E CONSERV. DE CARNE E DE PRODUTOS À BASE DE CARNE</i>	<i>500</i>
10310 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE BATATAS	11
10320 - FABRICAÇÃO DE SUMOS DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	6
10391 - CONGELAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	6
10392 - SECAGEM E DESIDRATAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	2
10393 - FABRICAÇÃO DE DOCES, COMPOTAS, GELEIAS E MARMELADA	31
10394 - DESCASQUE E TRANSFORMAÇÃO DE FRUTOS DE CASCA RIJA COMESTÍVEIS	21
10395 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PROD. HORTÍCOLAS POR OUTROS PROCESSOS	69
<i>Total do Grupo 103 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS</i>	<i>146</i>
10411 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS E GORDURAS ANIMAIS BRUTOS	4
10412 - PRODUÇÃO DE AZEITE	138
10413 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS BRUTOS (EXCEPTO AZEITE)	11
10414 - REFINAÇÃO DE AZEITE, ÓLEOS E GORDURAS	12
10420 - FABRICAÇÃO DE MARGARINAS E DE GORDURAS ALIMENTARES SIMILARES	2
<i>Total do Grupo 104 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS E GORDURAS ANIMAIS E VEGETAIS</i>	<i>167</i>
10510 - INDÚSTRIAS DO LEITE E DERIVADOS	248
10520 - FABRICAÇÃO DE GELADOS E SORVETES	26
<i>Total do Grupo 105 - INDÚSTRIA DE LACTICÍNIOS</i>	<i>274</i>
10611 - MOAGEM DE CEREAIS	68
10612 - DESCASQUE, BRANQUEAMENTO E OUTROS TRATAMENTOS DO ARROZ	19
10613 - TRANSFORMAÇÃO DE CEREAIS E LEGUMINOSAS, N.E.	14
10620 - FABRICAÇÃO DE AMIDOS, FÉCULAS E PRODUTOS AFINS	3
<i>Total do Grupo 106 - TRANSF. CEREAIS E LEGUMINOSAS; FABRIC. DE AMIDOS, DE FÉCULAS, E DE PROD.AFINS</i>	<i>104</i>
10711 - PANIFICAÇÃO	4.416
10712 - PASTELARIA	1.127
10720 - FABRICAÇÃO DE BOLACHAS, BISCOITOS, TOSTAS E PASTELARIA DE CONSERVAÇÃO	112
10730 - FABRICAÇÃO DE MASSAS ALIMENTÍCIAS, CUSCUZ E SIMILARES	5
<i>Total do Grupo 107 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS DE PADARIA E OUTROS PRODUTOS À BASE DE FARINHA</i>	<i>5.660</i>
10810 - INDÚSTRIA DO AÇÚCAR	3
10821 - FABRICAÇÃO DE CACAU E DE CHOCOLATE	13
10822 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS DE CONFEITARIA	65
10830 - INDÚSTRIA DO CAFÉ E DO CHÁ	80
10840 - FABRICAÇÃO DE CONDIMENTOS E TEMPEROS	19
10850 - FABRICAÇÃO DE REFEIÇÕES E PRATOS PRÉ-COZINHADOS	39
10860 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS HOMOGENEIZADOS E DIETÉTICOS	10

Tabela XV-8: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), no Continente (ano de 2009).

Subclasses de atividades da Divisão 10 (CAE Rev.3)	Número de Estabelecimentos (NUTS I: 1 - Continente)
10891 - FABRICAÇÃO DE FERMENTOS, LEVEDURAS E ADJUVANTES PARA PANIFICACAO E PASTELARIA	8
10892 - FABRICAÇÃO DE CALDOS, SOPAS E SOBREMESAS	8
10893 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES DIVERSOS, N.E.	97
<i>Total do Grupo 108 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES</i>	<i>342</i>
10911 - FABRICAÇÃO DE PRÉ-MISTURAS	7
10912 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS DE CRIAÇÃO (EXCEPTO P/AQUICULTURA)	109
10913 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA AQUICULTURA	2
10920 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS DE COMPANHIA	3
<i>Total do Grupo 109 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS</i>	<i>121</i>
TOTAL	7.314

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 418/2011 de 3 de Maio de 2011.

Tabela XV-9: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009).

Subclasses das indústrias alimentares, com exceção das atividades relacionadas com "Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos"	NUTS III MÉDIO TEJO										TOTAL
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTÂNCIA	ENTRONCAMENTO	FERREIRA DO ZÉZERE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	
10110 - ABATE DE GADO (PRODUÇÃO DE CARNE)	1	0	0	0	0	0	3	0	0	0	4
10120 - ABATE DE AVES (PRODUÇÃO DE CARNE)	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2
10130 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS À BASE DE CARNE	2	0	0	0	2	0	2	1	1	0	8
<i>Total do Grupo 101 - ABATE DE ANIMAIS, PREPAR. E CONSERV. DE CARNE E DE PRODUTOS À BASE DE CARNE</i>	3	0	0	0	3	0	6	1	1	0	14
10310 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE BATATAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10320 - FABRICAÇÃO DE SUMOS DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
10391 - CONGELAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10392 - SECAGEM E DESIDRATAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10393 - FABRICAÇÃO DE DOCES, COMPOTAS, GELEIAS E MARMELADA	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	3
10394 - DESCASQUE E TRANSFORMAÇÃO DE FRUTOS DE CASCA RIJA COMESTÍVEIS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10395 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PROD. HORTÍCOLAS POR OUTROS PROCESSOS	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2
<i>Total do Grupo 103 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS</i>	0	0	0	0	1	2	1	2	0	0	6
10412 - PRODUÇÃO DE AZEITE	4	0	0	0	2	0	3	2	0	3	14
10413 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS BRUTOS (EXCEPTO AZEITE)	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
<i>Total do Grupo 104 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS E GORDURAS ANIMAIS E VEGETAIS</i>	4	0	0	0	2	0	3	3	0	3	15
10510 - INDÚSTRIAS DO LEITE E DERIVADOS	1	1	1	0	0	0	0	0	0	2	5

Tabela XV-9: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos do Médio Tejo (ano de 2009).

	NUTS III MÉDIO TEJO										
	ABRANTES	ALCANENA	CONSTÂNCIA	ENTRONCAMENTO	FERREIRA DO ZÉZERE	SARDOAL	TOMAR	TORRES NOVAS	VILA NOVA BARQUINHA	OUREM	TOTAL
Subclasses das indústrias alimentares, com exceção das atividades relacionadas com "Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos"											
<i>Total do Grupo 108 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES</i>	2	3	0	2	0	0	0	0	1	0	8
10911 - FABRICAÇÃO DE PRÉ-MISTURAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10912 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS DE CRIAÇÃO (EXCEPTO P/AQUICULTURA)	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	4
<i>Total do Grupo 109 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS</i>	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	4
TOTAL	33	18	3	9	12	5	37	29	5	53	204

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 418/2011 de 3 de Maio de 2011.

Tabela XV-10: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos da Lezíria do Tejo (ano de 2009).

Subclasses das indústrias alimentares, com exceção das atividades relacionadas com "Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos"	NUTS III LEZÍRIA DO TEJO											
	AZAMBUIA	ALMEIRIM	ALPIARÇA	BENAVENTE	CARTAXO	CHAMUSCA	CORUCHE	GOLEGÃ	RIO MAIOR	SALVATERRA DE MAGOS	SANTAREM	TOTAL
10110 - ABATE DE GADO (PRODUÇÃO DE CARNE)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3
10120 - ABATE DE AVES (PRODUÇÃO DE CARNE)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
10130 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS À BASE DE CARNE	0	1	0	3	0	0	2	0	3	0	1	10
<i>Total do Grupo 101 - ABATE DE ANIMAIS, PREPAR. E CONSERV. DE CARNE E DE PRODUTOS À BASE DE CARNE</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>5</i>	<i>14</i>
10310 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE BATATAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
10320 - FABRICAÇÃO DE SUMOS DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10391 - CONGELAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
10392 - SECAGEM E DESIDRATAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
10393 - FABRICAÇÃO DE DOCES, COMPOTAS, GELEIAS E MARMELADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
10394 - DESCASQUE E TRANSFORMAÇÃO DE FRUTOS DE CASCA RIJA COMESTÍVEIS	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
10395 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PROD. HORTÍCOLAS POR OUTROS PROCESSOS	1	0	1	3	1	0	1	0	1	0	0	8
<i>Total do Grupo 103 - PREPARAÇÃO E CONSERVAÇÃO DE FRUTOS E DE PRODUTOS HORTÍCOLAS</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>14</i>
10412 - PRODUÇÃO DE AZEITE	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	3	6
10413 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS VEGETAIS BRUTOS (EXCEPTO AZEITE)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Total do Grupo 104 - PRODUÇÃO DE ÓLEOS E GORDURAS ANIMAIS E VEGETAIS</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>6</i>
10510 - INDÚSTRIAS DO LEITE E DERIVADOS	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	6

Tabela XV-10: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos da Lezíria do Tejo (ano de 2009).

Subclasses das indústrias alimentares, com exceção das atividades relacionadas com "Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos"	NUTS III LEZÍRIA DO TEJO											
	AZAMBUIA	ALMEIRIM	ALPARÇA	BENAVENTE	CARTAXO	CHAMUSCA	CORUCHE	GOLEGÃ	RIO MAIOR	SALVATERRA DE MAGOS	SANTAREM	TOTAL
<i>Total do Grupo 105 - INDÚSTRIA DE LACTICÍNIOS</i>	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	6
10611 - MOAGEM DE CEREAIS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
10612 - DESCASQUE, BRANQUEAMENTO E OUTROS TRATAMENTOS DO ARROZ	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	4
10613 - TRANSFORMAÇÃO DE CEREAIS E LEGUMINOSAS, N.E.	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	3
10620 - FABRICAÇÃO DE AMIDOS, FÉCULAS E PRODUTOS AFINS	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
<i>Total do Grupo 106 - TRANSF. CEREAIS E LEGUMINOSAS; FABRIC. DE AMIDOS, DE FÉCULAS, E DE PROD.AFINS</i>	1	0	0	1	1	0	4	0	1	0	2	10
10711 - PANIFICAÇÃO	8	10	4	15	12	6	9	1	20	7	30	122
10712 - PASTELARIA	5	2	1	4	3	0	1	1	6	1	6	30
10720 - FABRICAÇÃO DE BOLACHAS, BISCOITOS, TOSTAS E PASTELARIA DE CONSERVAÇÃO	2	0	0	0	1	0	0	0	2	0	0	5
<i>Total do Grupo 107 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS DE PADARIA E OUTROS PRODUTOS À BASE DE FARINHA</i>	15	12	5	19	16	6	10	2	28	8	36	157
10810 - INDÚSTRIA DO AÇÚCAR	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
10822 - FABRICAÇÃO DE PRODUTOS DE CONFEITARIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
10830 - INDÚSTRIA DO CAFÉ E DO CHÁ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
10840 - FABRICAÇÃO DE CONDIMENTOS E TEMPEROS	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
10850 - FABRICAÇÃO DE REFEIÇÕES E PRATOS PRÉ-COZINHADOS	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
10860 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS HOMOGENEIZADOS E DIETÉTICOS	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
10893 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES DIVERSOS, N.E.	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2

Tabela XV-10: Número de estabelecimentos afetos a atividades agroindustriais (indústrias alimentares), por grupos e subclasses (CAE Rev.3), nos concelhos da Lezíria do Tejo (ano de 2009).

	NUTS III LEZÍRIA DO TEJO											
	AZAMBUIA	ALMEIRIM	ALPIARÇA	BENAVENTE	CARTAXO	CHAMUSCA	CORUCHE	GOLEGÃ	RIO MAIOR	SALVATERRA DE MAGOS	SANTAREM	TOTAL
Subclasses das indústrias alimentares, com exceção das atividades relacionadas com "Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos"												
<i>Total do Grupo 108 - FABRICAÇÃO DE OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES</i>	0	1	0	2	0	0	1	1	0	0	5	10
10911 - FABRICAÇÃO DE PRÉ-MISTURAS	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
10912 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS DE CRIAÇÃO (EXCEPTO P/AQUICULTURA)	1	0	0	3	2	0	0	1	3	1	1	12
<i>Total do Grupo 109 - FABRICAÇÃO DE ALIMENTOS PARA ANIMAIS</i>	3	0	0	3	2	0	0	1	3	1	1	14
TOTAL	21	14	8	32	21	7	20	4	39	9	56	231

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 418/2011 de 3 de Maio.

Tabela XV-11: Número de estabelecimentos afetos a “produção de vinhos comuns e licorosos” (CAE Rev.3, subclasse 11021) nos concelhos do Vale do Tejo (ano de 2009).

Subclasse	NUTS I CONTINENTE	NUTS III MÉDIO TEJO				NUTS III LEZÍRIA DO TEJO							TOTAL	
		SARDOAL	TOMAR	OUREM	TOTAL	AZAMBUJA	ALMEIRIM	ALPIARÇA	BENAVENTE	CARTAXO	RIO MAIOR	SANTAREM		TOTAL
11021 - PRODUÇÃO DE VINHOS COMUNS E LICOROSOS	518	1	1	1	TOTAL	1	5	2	1	4	2	3	TOTAL	21
TOTAL	518	1	1	1	3	1	5	2	1	4	2	3	18	21

Fonte: Elaboração própria com base nos dados cedidos pela Equipa de Estatísticas e Difusão de Indicadores (EEDI), do Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP) do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), em resposta ao pedido com a referência nº 418/2011 de 3 de Maio.

ANEXO XVI. SIGNIFICADO DE “PROTEÇÃO INTEGRADA”, “PRODUÇÃO INTEGRADA” E “MODO DE PRODUÇÃO BIOLÓGICA”.

A *produção biológica* “é um sistema global de gestão das explorações agrícolas e de produção de géneros alimentícios que combina as melhores práticas ambientais, um elevado nível de biodiversidade, a preservação dos recursos naturais, a aplicação de normas exigentes em matéria de bem-estar dos animais e método de produção em sintonia com a preferência de certos consumidores por produtos obtidos utilizando substâncias e processos naturais. O método de produção biológica desempenha, assim, um duplo papel societal, visto que, por um lado, abastece um mercado específico que responde à procura de produtos biológicos por parte dos consumidores e, por outro, fornece bens públicos que contribuem para a protecção do ambiente e o bem-estar dos animais, bem como para o desenvolvimento rural.” – adaptado do Regulamento (CE) nº 834/2007 do Conselho, primeiro dos “considerandos”.

A *produção integrada* “é um sistema agrícola de produção de alimentos e de outros produtos alimentares de alta qualidade, com gestão racional dos recursos naturais e privilegiando a utilização dos mecanismos de regulação natural em substituição de fatores de produção, contribuindo, deste modo, para uma agricultura sustentável.” – cf. Art.º 7º do DL nº 256/2009. Este decreto-lei estabelece um quadro regulamentar para o exercício da *protecção integrada*, *produção integrada* e *modo de produção biológico* visando, além da obtenção de produtos agrícolas de qualidade, a restrição no uso de produtos fitofarmacêuticos em prol do desenvolvimento sustentável no meio rural.

Em termos comparativos, a noção de produção integrada representa um patamar de maior exigência em termos de sustentabilidade das explorações agrícolas, abarcando a própria protecção integrada. Esta “consiste na avaliação ponderada de todos os métodos de protecção das culturas disponíveis e a integração de medidas adequadas para diminuir o desenvolvimento de populações de organismos nocivos e manter a utilização dos produtos fitofarmacêuticos e outras formas de intervenção a níveis económica e ecologicamente justificáveis, reduzindo ou minimizando os riscos para a saúde humana e o ambiente, privilegiando o desenvolvimento de culturas saudáveis com a menor perturbação possível dos ecossistemas agrícolas e agro-florestais e incentivando mecanismos naturais de luta contra os inimigos das culturas.” – cf. Art.º 4º, *idem*.

Sugere-se a consulta dos Art.ºs 6º e 9º do referido DL para uma informação mais pormenorizada acerca das ações subjacentes ao exercício de cada um destes modos de produção, obrigatoriamente registadas no “caderno de campo” pelos técnicos agrónomos que acompanham as explorações.

ANEXO XVII. BREVE TESTEMUNHO SOBRE UMA GRANDE EMPRESA PORTUGUESA DEDICADA AO NEGÓCIO DE TOMATE PARA TRANSFORMAÇÃO.

“A HEINZ é uma indústria multinacional de recepção e elaboração de produtos à base de tomate, nomeadamente concentrado de tomate, polpa de tomate, tomate pelado, etc ... que tinha uma unidade fabril em Benavente (IDAL). Entretanto, esta foi adquirida pelo grupo Ortigão Costa e passou a denominar-se SUGALIDAL (nome actual da unidade fabril localizada à saída de Salvaterra [de Magos] quando se vai para Benavente).

A CIFO é uma entidade de carácter técnico que foi criada para apoiar os produtores que tinham contrato com a IDAL. Dispunha de um corpo técnico que acompanhava os produtores e os ajudava na condução da cultura, preenchimento de manuais de qualidade e que, na fase final, controlava as entregas de tomate, que eram efectuadas por quotas. Com a aquisição da IDAL (HEINZ) pelo grupo Ortigão Costa este apoio técnico ficou desactivado... embora ainda exista, a CIFO tem funções de representação comercial das variedades Heinz para a Europa bem como de experimentação e desenvolvimento de novas variedades.”

Eng.º Rui Cruz⁴⁹

(mensagem recebida por ‘e-mail’ em 13 de Outubro de 2010).

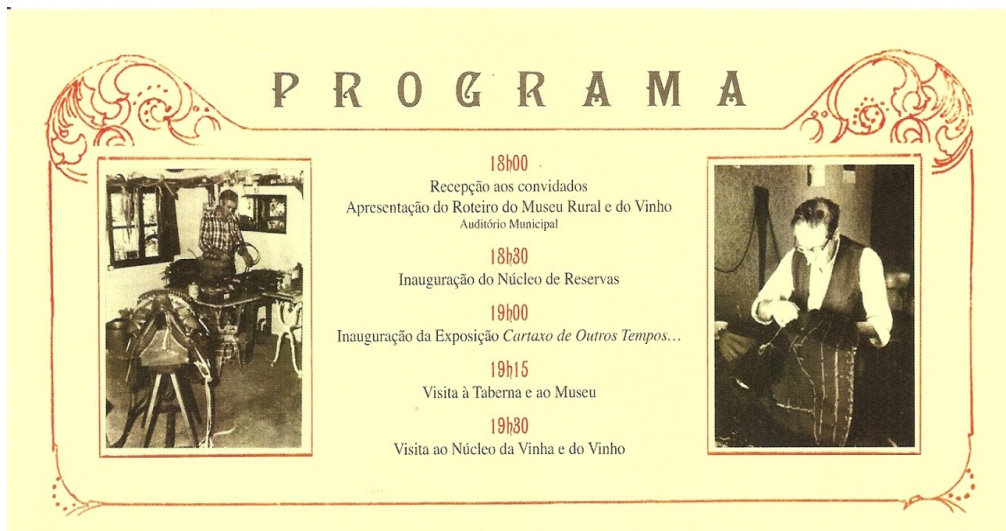
O portal da filial da empresa, de que é colaborador este especialista do mercado de hortícolas para a indústria em Portugal, também dá conta de como atualmente impera na visão das grandes empresas ligadas à agricultura o paradigma da competitividade assente numa lógica de permanente inovação alimentada por fluxos de conhecimento à escala global acompanhada de uma responsabilidade social e ambiental:

“Acreditamos em poder produzir alimentos de melhor qualidade para um mundo melhor, através da oferta de soluções de excelência para as culturas. E temos orgulho em poder ir ao encontro dos compromissos assumidos perante os nossos colaboradores. O nosso objectivo é ser líder global na oferta de soluções e produtos inovadores para os agricultores e para a fileira agro-alimentar.”

⁴⁹ O autor, que autorizou por escrito a publicação desta mensagem, é o “Responsável Comercial e Marketing” para a região do Ribatejo, Península de Setúbal e Alentejo Litoral, de uma multinacional fornecedora de produtos fitofarmacêuticos para o mercado nacional. Esta empresa dispõe de fábricas espalhadas por diversas partes do globo, sendo em Porriño (Espanha) que se localiza a unidade fabril mais próxima de Portugal.

ANEXO XVIII. ACÇÃO DE MARKETING CULTURAL ORGANIZACIONADO PELA CÂMARA MUNICIPAL DO CARTAXO.

Figura B-5: Convite para as comemorações do Museu Rural da Vinha e do Vinho (Município do Cartaxo) – frente e verso.



Nota: Convite endereçado pelo Eng.º Pedro Gil Franco, no seguimento da entrevista que cordialmente nos facultou, na sede da Adega Cooperativa do Cartaxo. Também por este facto estamos muito gratos àquele que meses mais tarde viria a ser Vice-Presidente da Câmara Municipal do Cartaxo, no seguimento da decisão do Dr. Paulo Caldas de se retirar do exercício do cargo, em 2011.

ANEXO XIX. ENTIDADES INQUIRIDAS E CLASSIFICAÇÃO DAS CATEGORIAS PROFISSIONAIS DOS RESPONDENTES (*CLASSIFICAÇÃO PORTUGUESA DAS PROFISSÕES 2010*).

Tabela XIX-1: Lista das unidades empresariais inquiridas.

Nº ordem	Designação da entidade
1	Adega Cooperativa de Alcanhões, CRL
2	Adega Cooperativa de Almeirim, CRL
3	Adega Cooperativa de Benfica do Ribatejo, CRL
4	Adega Cooperativa do Cartaxo, CRL
5	Adega Cooperativa da Gouxá CRL
6	Agro Valter & Paulo, Lda
7	Agro-Dotti - Fornecimento de Produtos e Serviços Agrícolas Lda.
8	Agrolex II - Rações Lda
9	Agromais, Entrepoto Comercial e Agrícola CRL
10	Agrotejo - União Agrícola do Norte do Vale do Tejo, CRL
11	Agroterra - Prestação de serviços à lavoura, Lda
12	Agro-Valente, Lda.
13	Agrovia – Sociedade Agro-Pecuária, S.A.
14	Alves Bento SAG, Lda
15	Aviava, Lda.
16	Apecor - Agro-pecuária de Coruche, SA
17	Benagro - Cooperativa Agrícola de Benavente, CRL
18	Bonduelle (Portugal) - Agro-indústria, SA
19	Brasplanta - Viveiros de plantas, Lda
20	C.A.P.P.A.- Cooperativa Agrícola Polivalente do Porto Alto, CRL
21	Cabra d'Ouro Agropecuária, Lda
22	Cadova - Cooperativa Agrícola do Vale de Arraiolos, CRL
23	Carlos Ferreira Hortícolas e Frutos, Lda
24	Casa Agrícola Cecílio, Lda
25	Casa Agrícola Irmãos Raposo, Lda.
26	Casa Agrícola Monte Real, Lda.
27	Casa Agrícola Paciência - SAG, Lda
28	Casa Agrícola Solar dos Loendros, Lda
29	Casa de Cadaval, Investimentos Agrícolas SA
30	Casa Prudêncio - Sociedade Agropecuária, Lda
31	Casal Branco - Sociedade de Vinhos, SA
32	CDA Cooperativa para o Desenvolvimento Agrícola CRL
33	Centro Agrícola do Tramagal – SAG, Lda

34	Companhia das Lezírias, SA
35	Cooperativa Agrícola de Produção do Mouchão do Inglês, CRL
36	Cooperativa Agrícola de Rio Maior, CRL
37	Cooperativa Agrícola de Torres Novas e Barquinha, CRL
38	Coutalto, Lda.
39	Encherim - Cooperativa de produtores de enchidos de Almeirim, CRL
40	Encosta do Sobral - Sociedade Agrícola, SA
41	Fatoragro - Cooperativa Agrícola de Comercialização do Concelho de Alpiarça, CRL
42	Fernando Marques Gouveia & Ca., Lda
43	Fio Dourado - Transformação e Com. de Produtos Olivícolas, Lda
44	Fruto Maior - Organização de Produtores Hortofrutícolas Lda.
45	Globalmilho - Agrupamento de Produtores de Cereais, Lda
46	Herdade do Peso e Anexas, Sociedade Agrícola Lda
47	Hortas de Santa Maria, Organização de Produtores de Hortofrutícolas ,SA
48	Hortas Janota, Lda.
49	Hortofrutícolas Campelos SA
50	Horto Glória Sociedade Unipessoal, Lda
51	Hortomelão - Produtos Hortícolas e Frutos, Lda
52	Hortopaço - Cooperativa Agrícola e de Comercialização Hortofrutícola, C.R.L
53	Inverno & Irmão - SAG, Lda
54	Marinhave SA
55	Mendes Gonçalves S.A.
56	Monliz - Produtos alimentares do Mondego e Liz, SA
57	Montebravo - Produção e comercialização de produtos alimentares, SA.
58	Mouchão Ruivo Sociedade Unipessoal, Lda
59	Nobre – Alimentação, SA
60	Orivárzea, SA
61	Pinhal da Torre - Vinhos, SA
62	Plastiagro, Lda.
63	Porto Alto - Rações para animais, CRL
64	Provape - Cooperativa Agrícola do Vale da Pedra, CRL
65	Quinta Grande, Lda.
66	Rações Zêzere, SA
67	Ramalho e Viegas, Lda.
68	Renoldy - Produção e Comercialização de Leite e Produtos Lácteos, SA
69	SAOV - SOCIEDADE AGRÍCOLA OURO VEGETAL, LDA
70	Scalregional - Doces e Outros Produtos Regionais do Ribatejo, Lda
71	Searalto, Lda.
72	Sicarze - Sociedade Industrial de Carnes do Zêzere, SA

73	Silveiras - Agropecuária, SA
74	SIVAC – Sociedade Ideal de Vinhos de Aveiras de Cima, Lda
75	Sociedade Agrícola Cruz do Santinho, Lda
76	Sociedade Agrícola da Alorna, SA
77	Sociedade Agrícola da Lezíria da Palmeira, Lda.
78	Sociedade Agrícola da Quinta da Lagoalva de Cima
79	Sociedade Agrícola da Quinta do Meirinho, Lda
80	Sociedade Agrícola das Perdizes, Lda
81	Sociedade Agrícola e Agropecuária Madeiras, Lda.
82	Sociedade Agrícola Infante da Câmara, Lda
83	Sociedade Agrícola Quinta da Arrezima, Lda
84	Sociedade Agrícola Quinta da Ribeirinha, Lda
85	Sociedade Agrícola Quinta das Chantas, Lda
86	Sociedade de Agricultura de Grupo Caçador & Filhos, Lda.
87	Sociedade de Plantas Hortícolas SA
88	Sugalidal - Indústrias de alimentação, SA
89	Sumol-Compal Marcas, SA.
90	Tomatagro - Indústria Agroalimentar, Lda
91	Tomataza - Organização de Produtores de Hortofrutícolas ,SA
92	Tomaterra - Organização de Produtores de Tomate, CRL
93	Torriba - Organização de Produtores de Hortofrutícolas, S.A.
94	Triplanta, SA
95	Valinveste - Investimentos e Gestão Agrícola, Lda
96	Victor Guedes - Indústria e Comércio, SA
97	Viveiros Vilalonga, Lda
98	Viveiros Melves Lda
99	VJMG - Produção de produtos agrícolas, unipessoal Lda.
100	Zêzerovo – Produção agrícola e avícola de Zêzere, SA.

Tabela XIX-2: Lista de categorias profissionais dos respondentes, em conformidade com a Classificação Portuguesa de Profissões (INE, 2010).

Categorias profissionais (CPP-2010)	Subgrupo	Grupo base	Profissão (código)	Contagem	Percentagem
Agricultor e trabalhador qualificado da agricultura e produção animal combinadas, orientados para o mercado	613			3	2,7%
Agricultores e trabalhadores qualificados de culturas agrícolas de mercado	611			21	18,8%
Contabilista			2411.0	4	3,6%
Diretor das indústrias transformadoras [indústria alimentar]		1321		2	1,8%
Diretor das indústrias transformadoras [indústria das bebidas]		1321		2	1,8%
Diretor financeiro			1211.0	5	4,5%
Diretor geral e gestor executivo		1120		26	23,2%
Diretores de investigação e desenvolvimento				1	0,9%
Diretores de produção na agricultura, produção animal e floresta		1311		7	6,3%
Diretores de recursos humanos			1212.0	2	1,8%
Diretores de vendas e marketing		1221		6	5,4%
Diretores e gerentes do comércio grossista e retalhista		1420		10	8,9%
Dirigente de organizações de interesse especial			1140.0	1	0,9%
Encarregados das indústrias alimentares e das bebidas			3122.1	1	0,9%
Engenheiro agrónomo			2132.1	5	4,5%
Especialista em políticas da administração			2422.0	1	0,9%
Operador de contabilidade e escrituração comercial			4311.0	4	3,6%
Produtores e trabalhadores qualificados na criação animal	612			5	4,5%
Técnicos da agricultura e produção animal		3142		6	5,4%
			TOTAL	112	100,0%

Fonte: Questionário (anexo XIV). Parte I.

ANEXO XX. QUADROS DE ANÁLISE ESTATÍSTICA DE APOIO AO ESTUDO EMPÍRICO.

Tabela XX-1: Resultados no teste Kolmogorov-Smirnov de normalidade.

Variáveis	p
Inovação de produto (I1)	<0.001
Inovação de processo (I2)	<0.001
Inovação organizacional (I3)	<0.001
Inovação de marketing (I4)	<0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação (I5)	0.052
Inovação global	0.200
Acessibilidade (A111)	<0.001
Conetividade (A112)	<0.001
Localização geográfica (A113)	<0.001
Dotação em recursos humanos (A114)	<0.001
Economias de urbanização (A115)	<0.001
Economias de “metropolização” (A116)	<0.001
Fatores estruturais específicos da região (A1/A11)	0.200
Base científica e tecnológica local (A211)	<0.001
Centros locais de formação profissional (A212)	<0.001
Parcerias locais com agentes do sector (A213)	<0.001
Atuação do governo local (A214)	<0.001
Colaboração local das instituições financeiras (A215)	<0.001
Mercado local de trabalho (A216)	0.002
Fatores institucionais específicos à região (A21)	0.200
Base científica e tecnológica externa (A221)	<0.001
Centros externos de formação profissional (A222)	<0.001
Parcerias externas com agentes do sector (A223)	0.003
Atuação da Administração Pública (A224)	<0.001
Colaboração externa das instituições financeiras (A225)	<0.001
Fatores institucionais externos à região (A22)	0.150
Fatores institucionais (global) (A2)	0.181
Grau de concorrência no seio do ‘cluster’ (B11)	<0.001
Capital relacional/social (B12)	<0.001
Interação (B13)	0.002
Reserva de conhecimento tácito (B14)	<0.001
Empreendedorismo local (B15)	<0.001
Fatores externos à empresa/Específicos à fileira aglomerada na região (B1)	<0.001
Monitorização do mercado (B21)	<0.001
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	<0.001
Dotação de capital humano (B23)	0.025
Internacionalização (B24)	<0.001
Fatores específicos à empresa (B2)	0.073

Tabela XX-2: Caracterização sumária da amostra observada.

Variável	n	%
Antiguidade (em anos, reportada a 2010):		
< 20	52	47.3
20 – 29	34	30.9
30 – 39	10	9.1
40 – 49	2	1.8
50 – 59	7	6.4
60 – 69	2	1.8
≥ 70	3	2.7
N = 110 \bar{X} = 23 Med = 20 Moda = 24 s = 22.5 X_{\min} = 1 X_{\max} = 174		
Dimensão (nº trabalhadores):		
Microempresa	54	49.1
Pequena empresa	41	37.3
Média empresa	12	10.9
Grande empresa	3	2.7
N = 3736 \bar{X} = 34 Med = 10 Moda = 2 s = 82 X_{\min} = 0 X_{\max} = 579		
Categoria em termos de fileira agroalimentar:		
Fornecedor	1	0.9
Produtor	62	56.4
Organização/Agrupamento de produtores	16	14.5
Agro-indústria	17	15.4
Agroalimentar	3	2.7
Cooperativa agrícola	5	4.5
Adega cooperativa	5	4.5
Associação de produtores	1	0.9
Concelho de sede:		
Abrantes	4	3.6
Almeirim	17	15.5
Alpiarça	10	9.1
Azambuja	2	1.8
Benavente	10	9.1
Cartaxo	8	7.3
Chamusca	3	2.7
Coruche	6	5.4
Ferreira do Zêzere	3	2.7
Golegã	3	2.7
Rio Maior	8	7.3
Salvaterra de Magos	10	9.1
Santarém	19	17.3
Tomar	3	2.7
Torres Novas	4	3.6
Sub-região de sede:		
Lezíria do Tejo	96	87.3
Médio Tejo	14	12.7
Inserida num grupo empresarial	15	13.6
Mercados principais:		
Nacional (continente e ilhas)	72	67.3
Lezíria ou Médio Tejo	62	56.4
Europa (União Europeia, EFTA)	50	45.5
PALOP	26	23.6
Grande Lisboa	24	21.8
América do Norte	9	8.2
América do Sul	5	4.5
Ásia	5	4.5

Nível de internacionalização:			
	0	63	57.3
	1	23	20.9
	2	17	15.5
	3	3	2.7
	4	2	1.8
	5	2	1.8

Fonte: Questionário (anexo XIV). Parte I.

Tabela XX-3: Frequências relativas às questões sobre inovação de produto.

Variável	n	%
Entre 2000 e 2009 existiu inovação de produto	73	66.4
Existiu inovação de produto com frequência mais acentuada nos últimos 3 anos	49	44.5
Os produtos foram introduzidos no mercado antes dos concorrentes	39	35.5
Promotor da inovação dos produtos:		
Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence	47	64.4
A empresa em cooperação com outra entidade	12	16.4
Outra entidade	14	19.2
Percentagem de faturação dos produtos novos no mercado:		
< 25%	20	51.3
Entre 25% e menos de 50%	10	25.6
Entre 50% e 75%	7	17.9
> 75%	2	5.1
Percentagem de faturação dos produtos novos na empresa:		
< 25%	17	51.5
Entre 25% e menos de 50%	6	18.2
Entre 50% e 75%	5	15.2
> 75%	5	15.2

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 1 a 4.

Tabela XX-4: Frequências relativas às questões sobre inovação de processo.

Variável	n	%
Entre 2000 e 2009 existiu inovação no fabrico/produção	81	73.6
Inovação no fabrico/produção mais acentuada nos últimos 3 anos	54	49.1
Entre 2000 e 2009 existiu inovação na entrega/distribuição	44	40.0
Inovação na entrega/distribuição mais acentuada nos últimos 3 anos	34	30.9
Entre 2000 e 2009 existiu inovação de apoio à gestão	69	62.7
Inovação de apoio à gestão mais acentuada nos últimos 3 anos	50	45.5
A empresa foi pioneira face às concorrentes na inovação de processo	30	27.3
Promotor da inovação de processo:		
Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence	55	60.4
A empresa em cooperação com outra entidade	22	24.2
Outra entidade	14	15.4

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 5 e 6.

Tabela XX-5: Frequências relativas às questões sobre inovação organização.

Variável	n	%
Entre 2000 e 2009 existiu inovação nas TIC	83	75.5
Entre 2000 e 2009 existiu inovação na organização do trabalho	53	48.2
Entre 2000 e 2009 existiram novas parcerias	46	41.8
Promotor da inovação na organização:		
Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence	48	58.5
A empresa em cooperação com outra entidade	27	32.9
Outra entidade	7	8.5

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 7 e 8.

Tabela XX-6: Frequências relativas às questões sobre inovação de marketing.

Variável	n	%
Entre 2000 e 2009 existiu inovação no design ou embalagem	47	42.7
Entre 2000 e 2009 existiu inovação nos métodos de promoção	40	36.4
Entre 2000 e 2009 existiu inovação nos métodos de distribuição ou canais de distribuição	23	20.9
Entre 2000 e 2009 existiu inovação na política de preços	40	36.4
Promotor da inovação de marketing:		
Principalmente a empresa ou o grupo a que pertence	43	74.2
A empresa em cooperação com outra entidade	14	24.1
Outra entidade	1	1.7

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 9 e 10.

Tabela XX-7: Frequências relativas às modalidades de investimento nas atividades de inovação, entre 2000 e 2009.

Variável	n	%
Desenvolvimento interno de novos produtos:		
Nenhum ou muito pouco	54	49.1
Pouco	23	20.9
Médio	27	24.5
Elevado	5	4.5
Muito elevado	-	0.0
Desenvolvimento externo de novos produtos através de parcerias com Centros Tecnológicos e laboratórios independentes:		
Nenhum ou muito pouco	88	80.0
Pouco	17	15.5
Médio	5	4.5
Elevado	0	0.0
Muito elevado	0	0.0
Aquisição de novo equipamento básico:		
Nenhum ou muito pouco	21	19.1
Pouco	30	27.3
Médio	42	38.1
Elevado	17	15.5
Muito elevado	0	0.0
Desenvolvimento de novos processos de fabrico:		
Nenhum ou muito pouco	43	39.1
Pouco	34	30.9
Médio	22	20.0
Elevado	9	8.2
Muito elevado	0	0.0
Formação de Pessoal:		
Nenhum ou muito pouco	43	39.1
Pouco	41	37.3
Médio	23	20.9

	Elevado	3	2.7
	Muito elevado	0	0.0
Comercialização de novos produtos:	Nenhum ou muito pouco	31	37.3
	Pouco	40	36.4
	Médio	24	21.8
	Elevado	3	2.7
	Muito elevado	0	0.0
Certificação de produtos:	Nenhum ou muito pouco	48	43.6
	Pouco	29	26.4
	Médio	20	18.2
	Elevado	10	9.1
	Muito elevado	0	0.0
Deslocação a feiras e congressos internacionais:	Nenhum ou muito pouco	55	50.0
	Pouco	33	30.0
	Médio	15	13.6
	Elevado	7	6.4
	Muito elevado	0	0.0
Licenças para utilização de novo “Software aplicativo” (incluindo atualização):	Nenhum ou muito pouco	37	33.7
	Pouco	41	37.3
	Médio	26	23.6
	Elevado	6	5.5
	Muito elevado	0	0.0
Abertura de novos canais de distribuição:	Nenhum ou muito pouco	54	49.1
	Pouco	36	32.7
	Médio	17	15.5
	Elevado	2	1.8
	Muito elevado	0	0.0

Fonte: Questionário (anexo XIV). Pergunta 11.

Tabela XX-8: Apreciação dos respondentes sobre fatores territoriais. Atributos estruturais: acessibilidade e conectividade.

Variável	n	%
Quantidade das vias de transporte:		
	Muito má	0 0.0
	Má	6 5.5
	Razoável	30 27.3
	Boa	50 45.5
	Muito boa	24 21.8
Qualidade das vias de transporte:		
	Muito má	3 2.7
	Má	6 5.5
	Razoável	50 45.5
	Boa	39 35.5
	Muito boa	12 10.9
Uso de internet de banda larga no dia-a-dia da empresa	97	88.2
Qualidade da internet face às necessidades da empresa:		
	Muito má	1 0.9
	Má	7 6.4
	Razoável	43 39.1
	Boa	48 43.6
	Muito boa	7 6.4
Oferta de operadores de internet na região:		
	Muito má	1 0.9
	Má	15 13.6

Razoável	41	37.3
Boa	48	43.6
Muito boa	2	1.8

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 12 a 16.

Tabela XX-9: Apreciação dos respondentes sobre fatores territoriais. Atributos estruturais: economias de localização, dotação em mão-de-obra, economias de urbanização e economias de ‘metropolização’.

Variável	n	%
A localização da unidade produtiva favorece o negócio:		
Sim, no mercado local	29	26.4
Sim, no mercado regional	46	41.8
Sim, no mercado nacional	68	61.8
Sim, no mercado europeu	21	19.1
Sim, no mercado mundial	8	7.3
Nenhuma das anteriores	-	0.0
Quantidade da mão-de-obra na região:		
Muito má	7	6.4
Má	37	33.6
Razoável	47	42.7
Boa	16	14.5
Muito boa	2	1.8
Não sabe / Não responde	1	0.9
Qualidade da mão-de-obra na região:		
Muito má	4	3.6
Má	28	25.5
Razoável	56	50.9
Boa	20	18.2
Muito boa	1	0.9
Não sabe / Não responde	1	0.9
Oferta de serviços na sede de concelho:		
Muito insuficiente	4	3.6
Insuficiente	35	31.8
Suficiente	55	50.0
Boa	14	12.7
Muito boa	1	0.9
Não sabe / Não responde	1	0.9
Importância da proximidade geográfica da sede de concelho:		
Nenhuma	19	17.3
Pouca	30	27.3
Razoável	29	26.4
Muita	30	27.3
Toda	1	0.9
Não sabe / Não responde	1	0.9
Importância da proximidade geográfica da capital de distrito:		
Nenhuma	25	22.7
Pouca	24	21.8
Razoável	37	33.6
Muita	22	20.0
Toda	1	0.9
Não sabe / Não responde	1	0.9

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 22 a 27.

Tabela XX-10: Apreciação dos respondentes sobre fatores territoriais. Atributos institucionais: caracterização do financiamento para atividades de inovação e das medidas supostamente favoráveis aos negócios das empresas.

Variável	n	%
Recurso a crédito para investir em inovação (de produto e/ou de processo)	69	62.7
Frequência de financiamento dos investimentos em inovação:		
Nunca	21	19.1
Raramente	9	8.2
Às vezes	27	24.5
Muitas vezes	14	12.7
Sempre	22	20.0
Não aplicável / Não responde	17	15.5
Conhecimento de planos operacionais/regionais de apoio à atividade	69	62.7
Medidas aplicadas pelas entidades públicas, entre 2000 e 2009, favoráveis ao negócio da empresa:		
a) Financiamento directo (subsídios) a I&D, Inovação ou Qualificação dos Recursos Humanos para atividades de inovação na empresa.	43	39.1
b) Benefícios fiscais às atividades de inovação	20	18.2
c) Funcionamento transparente e eficaz da justiça	14	12.7
d) Apoio logístico	17	15.5
e) Benefícios fiscais relativos a outros investimentos	22	20.0
f) Organização de eventos locais de promoção dos produtos regionais	58	52.7
g) Estudos realizados por universidades e centros de I&D	22	20.0
h) Opções em matéria de política fiscal e monetária	9	8.2
i) Promoção dos produtos da região no exterior	38	34.5
j) Acesso a informação de mercado e novas regulamentações	53	48.2
k) Cooperação intermunicipal em projetos de interesse para o desenvolvimento da região	25	22.7
l) Formação profissional	60	54.5
m) Redução de burocracia	54	49.1

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 17 a 20.

Tabela XX-11: Apreciação dos respondentes sobre fatores territoriais. Atributos institucionais: caracterização dos parceiros quanto ao tipo de entidade e respetiva localização.

Variável	n	%
Autarquias locais:		
Da região	34	30.9
Fora da região	0	0.0
Da e fora da região	2	1.8
Não é parceiro	68	61.8
Universidades/Institutos Politécnicos:		
Da região	23	20.9
Fora da região	8	7.3
Da e fora da região	13	11.8
Não é parceiro	60	54.5
Laboratórios e instituições públicas de I&D:		
Da região	17	15.5
Fora da região	17	15.5

Da e fora da região	11	10.0
Não é parceiro	60	54.5
Laboratórios e instituições privadas de I&D:		
Da região	17	15.5
Fora da região	24	21.8
Da e fora da região	5	4.5
Não é parceiro	57	51.8
Grandes empresas públicas nossos clientes:		
Da região	4	3.6
Fora da região	7	6.4
Da e fora da região	5	4.5
Não é parceiro	83	75.5
Grandes empresas públicas nossas fornecedoras:		
Da região	7	6.4
Fora da região	9	8.2
Da e fora da região	8	7.3
Não é parceiro	75	68.2
Grandes empresas privadas nossos clientes:		
Da região	14	12.7
Fora da região	21	19.1
Da e fora da região	30	27.3
Não é parceiro	37	33.6
Grandes empresas privadas nossas fornecedoras:		
Da região	15	13.6
Fora da região	24	21.8
Da e fora da região	20	18.2
Não é parceiro	40	36.4
Pequenas e Médias empresas nossos clientes:		
Da região	27	24.5
Fora da região	10	9.1
Da e fora da região	41	37.3
Não é parceiro	26	23.6
Pequenas e Médias empresas nossos fornecedores:		
Da região	25	22.7
Fora da região	13	11.8
Da e fora da região	40	36.4
Não é parceiro	21	19.1
Empresas em início de atividade nossos clientes:		
Da região	13	11.8
Fora da região	2	1.8
Da e fora da região	20	18.2
Não é parceiro	61	55.5
Empresas em início de atividade nossos fornecedores:		
Da região	6	5.5
Fora da região	6	5.5
Da e fora da região	17	15.5
Não é parceiro	62	56.4
Organizações de Produtores/Cooperativas:		
Da região	47	42.7
Fora da região	11	10.0
Da e fora da região	20	18.2
Não é parceiro	26	23.6

Associações empresariais:	Da região	37	33.6
	Fora da região	12	10.9
	Da e fora da região	16	14.5
	Não é parceiro	39	35.5
Instituições financeiras:	Da região	54	49.1
	Fora da região	12	10.9
	Da e fora da região	14	12.7
	Não é parceiro	26	23.6
Centros de formação profissional:	Da região	35	31.8
	Fora da região	4	3.6
	Da e fora da região	8	7.3
	Não é parceiro	59	53.6

Fonte: Questionário (anexo XIV). Pergunta 21.

Tabela XX-12: Expectativas de recrutamento de profissionais qualificados e respetivos canais de contratação.

Variável	n	%
Proporção de empregados do quadro de pessoal com curso superior ou de formação profissional que frequentaram escolas da região		
Menos de metade	52	47.3
Metade	13	11.8
Mais de metade	38	34.5
Probabilidade de a empresa contratar quadros superiores residentes na região:		
Impossível	9	8.2
Pouco provável	28	25.5
Provável	45	40.9
Muito provável	24	21.8
Certo	4	3.6
Probabilidade de a empresa contratar técnicos qualificados residentes na região:		
Impossível	2	1.8
Pouco provável	22	20.0
Provável	47	42.7
Muito provável	32	29.1
Certo	7	6.4
Nos últimos 5 anos a empresa foi contactada por estabelecimentos de ensino ou de formação profissional da região para:		
Oferta de estágios	72	65.5
Patrocínio de cursos	18	16.4
Reestruturação de cursos	4	3.6
Canais usados no recrutamento de pessoal:		
Abordagem directa de pessoas conhecidas	86	78.2
Anúncios em jornais	17	15.5
Centro de Emprego	39	35.5
Anúncios na internet	9	8.2
Informação transmitida por terceiros	52	47.3

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 42 a 46.

Tabela XX-13: Apreciação dos respondentes sobre fatores endógenos à fileira. Atributos externos à empresa: caracterização da concorrência na fileira agroalimentar.

Variável	n	%
A concorrência que a empresa enfrenta no ramo de atividade é:		
Muito fraca	-	0.0
Fraca	4	3.6
Razoável	22	20.0
Elevada	48	43.6
Muito elevada	36	32.7
Não sabe / Não responde	-	0.0
A concorrência é mais forte na região que noutras regiões:		
Não	56	50.9
Sim	43	39.1
Não sabe / Não responde	11	10.0
A concorrência na região:		
Prejudica os negócios da sua empresa	42	38.2
Não é relevante para os negócios da sua empresa	47	42.7
Favorece os negócios da sua empresa	19	17.3

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 28 a 30.

Tabela XX-14: Apreciação dos respondentes sobre fatores endógenos à fileira. Atributos externos à empresa: caracterização dos laços e dos contactos com fornecedores, clientes ou outros parceiros relacionados com a atividade das empresas, incluindo parcerias para a inovação.

Variável	n	%
A empresa cultiva laços duradouros de cooperação/solidariedade	105	95.5
As parcerias estão localizadas preferencialmente na região	57	51.8
Periodicidade dos contactos com <i>empresas do mesmo ramo</i> :		
Não existem	20	18.2
Anual	18	16.4
Semestral	10	9.1
Trimestral	15	13.6
Mensal	30	27.3
Semanal	17	15.5
Periodicidade dos contactos com <i>universidade/politécnicos</i> :		
Não existem	67	60.9
Anual	18	16.4
Semestral	7	6.4
Trimestral	12	10.9
Mensal	4	3.6
Semanal	2	1.8
Periodicidade dos contactos com <i>centros tecnológicos</i> :		
Não existem	75	68.2
Anual	17	15.5
Semestral	7	6.4
Trimestral	6	5.5
Mensal	4	3.6
Semanal	-	0.0
Periodicidade dos contactos com centros de <i>formação profissional</i> :		
Não existem	60	54.5
Anual	32	29.1
Semestral	4	3.6
Trimestral	5	4.5
Mensal	7	6.4
Semanal	1	0.9
Periodicidade dos contactos com <i>especialistas e consultores</i> :		
Não existem	36	32.7
Anual	22	20.0
Semestral	12	10.9
Trimestral	9	8.2
Mensal	26	23.6

Semanal	5	4.5
---------	---	-----

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 32 e 32a; 33.

Tabela XX-15: Fontes de informação e áreas de inovação mais beneficiadas.

Variável	n	%
A empresa costuma monitorizar potenciais concorrentes:		
Não	30	27.3
Sim, mas não regularmente	46	41.8
Sim, de forma regular	32	29.1
Empresa integrada em rede formal de inovação	20	18.2
Empresa associada do 'cluster' Agro-industrial da NERSANT	12	10.9
Fonte de informação:		
Clientes	90	81.8
Fornecedores	100	90.9
Feiras, encontros e conferências	83	75.5
Pessoal especializado (recrutamento)	13	11.8
Formação de colaboradores	30	27.3
Comunicação social	56	50.9
Centros de tecnologia	15	13.6
Universidades e politécnicos	24	21.8
Consultoria externa	37	33.6
Áreas de inovação que mais beneficiam das fontes de informação:		
Produtos novos ou melhorados	67	60.9
I&D intramuros	14	12.7
Novos mercados	37	33.6
Novos nichos de mercado	35	31.8
Processos de produção melhorados	84	76.4
Qualidade dos materiais	50	45.5

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 31, 34, 35 e 36.

Tabela XX-16: Caracterização das empresas inquiridas associadas ao "Cluster" Agro-industrial do Ribatejo".

Variável	n	%
Antiguidade (anos, reportada a 2010):		
< 10	4	28.6
10 – 19	3	21.4
20 – 29	4	28.6
30 – 39	1	7.1
40 – 49	0	0
50 – 59	2	14.3
N = 14 \bar{X} = 20.79 Med = 14 s = 16.43 X_{\min} = 1 X_{\max} = 53		
Categoria por dimensão:		
Microempresa	0	0.0
Pequena empresa	7	50.0
Média empresa	4	28.6
Grande empresa	3	21.4
Categoria na fileira agroalimentar:		
Produtor	1	7.1
Organização/Agrupamento de produtores	2	14.3
Agro-indústria	10	71.4
Agroalimentar	1	7.1
Concelho de sede:		
Abrantes	1	7.1
Almeirim	1	7.1
Alpiarça	1	7.1
Benavente	1	7.1
Cartaxo	1	7.1
Ferreira do Zêzere	2	14.3
Golegã	1	7.1

Rio Maior	1	7.1
Salvaterra de Magos	2	14.3
Santarém	2	14.3
Torres Novas	1	7.1
Inserida num grupo empresarial	5	35.7
Mercados principais:		
Nacional	12	85.7
Lezíria ou Médio Tejo	5	35.7
Europa (União Europeia, EFTA)	9	64.3
PALOP	7	50.0
Grande Lisboa	2	14.3
América do Sul	1	7.1
Nível de internacionalização:		
0	4	28.6
1	4	28.6
2	5	35.7
3	1	7.1
4	0	0
5	0	0

Fonte: Questionário (anexo XIV). Pergunta 34 e Parte I.

Nota: As percentagens referem-se apenas às 14 empresas que constituem este grupo.

Tabela XX-17: Apreciação dos respondentes sobre fatores endógenos à fileira. Atributos específicos à empresa: periodicidade, local e condições de realização da formação dada aos colaboradores.

Variável/item	n	%
Periodicidade da formação dos colaboradores fora da empresa:		
Não é dada	46	41.8
Anual	45	40.9
Semestral	5	4.5
Trimestral	9	8.2
Mensal	3	2.7
Periodicidade da formação dos colaboradores dentro da empresa:		
Não é dada	24	21.8
Anual	44	40.0
Semestral	11	10.0
Trimestral	12	10.9
Mensal	14	12.7
A formação dentro da empresa é dada por quadros da empresa:		
Nunca	12	10.9
Poucas vezes	11	10.0
Metade das vezes	12	10.9
Na maioria das vezes	38	34.5
Sempre	13	11.8
Não há formação, dentro ou fora da empresa	14	12.7
Por categoria na fileira:		
Produtor	12	85.7
Organização de produtores	1	7.1
Cooperativa agrícola	1	7.1
Por dimensão (em termos de pessoal):		
Microempresa	9	64.3
Pequena empresa	5	35.7
Por dependência regional:		
Não	10	71.4
Sim	4	28.6
Presença em mercados externos:		
Não	11	78.6
Sim	3	21.4
Subscrição de jornal ou publicação científica:		
Não	40	36.4
Uma subscrição	27	24.5

Duas ou mais subscrições	43	39.1
Proporção de empregados do quadro de pessoal com curso superior ou de formação profissional:		
Menos de metade	78	70.9
Metade	9	8.2
Mais de metade	19	17.3

Fonte: Questionário (anexo XIV). Perguntas 38 a 41.

Nota: As respostas à questão 39, tendo sido assinalada a opção “Não há formação, dentro ou fora da empresa”, foram cruzadas com a identificação da empresa em termos de categoria na fileira agroalimentar e dimensão (número atual de empregados). A presença em mercados externos pressupõe que a variável “internacionalização” (definida no subcapítulo 6.7) seja maior que 0.

Tabela XX-18: Caracterização das empresas inquiridas com presença em mercados externos.

Variável	n	%
Nível de internacionalização:		
1	23	48.9
2	17	36.2
3	3	6.4
4	2	4.3
5	2	4.3
Antiguidade (em anos, reportada a 2010):		
< 20	19	40.4
20 – 29	15	31.9
30 – 39	3	6.4
40 – 49	1	2.1
50 – 59	6	12.8
60 – 69	1	2.1
≥ 70	2	4.3
N = 47 \bar{X} = 28 Med = 21 s = 28.8 X_{\min} = 1 X_{\max} = 174		
Dimensão (nº trabalhadores):		
Microempresa	12	25.5
Pequena empresa	22	46.8
Média empresa	10	21.3
Grande empresa	3	6.4
N = 3082 \bar{X} = 66 Med = 20 s = 118 X_{\min} = 1 X_{\max} = 579		
Categoria em termos de fileira agroalimentar:		
Fornecedor	0	0.0
Produtor	23	48.9
Organização/Agrupamento de produtores	6	12.8
Agroindústria	10	21.3
Agroalimentar	2	4.3
Cooperativa agrícola	2	4.3
Adega cooperativa	4	8.5
Associação de produtores	-	-
Concelho de sede:		
Abrantes	3	6.4
Almeirim	11	23.4
Alpiarça	5	10.6
Azambuja	2	4.3
Benavente	4	8.5
Cartaxo	2	4.3
Chamusca	1	2.1
Coruche	0	0.0
Ferreira do Zêzere	2	4.3
Golegã	2	4.3
Rio Maior	2	4.3
Salvaterra de Magos	4	8.5
Santarém	5	10.6
Tomar	2	4.3

Sub-região de sede:	Torres Novas	2	4.3
	Lezíria do Tejo	38	80.6
	Médio Tejo	9	19.1

Fonte: Questionário (anexo XIV). Parte I.

Nota: O número de observações positivas para a variável “internacionalização” é de 47. Donde 42.7% das 110 empresas inquiridas são exportadoras, além de marcarem presença no mercado regional e/ou nacional.

Tabela XX-19: Caracterização das empresas inquiridas com presença exclusiva no mercado interno.

Variável	n	%
Antiguidade (em anos, reportada a 2010):		
< 20	33	52.4
20 – 29	19	28.6
30 – 39	7	11.3
40 – 49	1	1.6
50 – 59	1	1.6
60 – 69	1	1.6
≥ 70	1	1.6
N = 63 \bar{X} = 19 Med = 15 s = 15.3 X_{\min} = 2 X_{\max} = 90		
Dimensão (nº trabalhadores):		
Microempresa	42	66.6
Pequena empresa	19	30.2
Média empresa	2	3.2
Grande empresa	0	0.0
N = 654 \bar{X} = 10 Med = 6 s = 12.8 X_{\min} = 0 X_{\max} = 64		
Categoria em termos de fileira agroalimentar:		
Fornecedor	1	1.6
Produtor	39	61.9
Organização/Agrupamento de produtores	10	15.9
Agro-indústria	7	11.1
Agroalimentar	1	1.6
Cooperativa agrícola	3	4.8
Adega cooperativa	1	1.6
Associação de produtores	1	1.6
Concelho de sede:		
Abrantes	1	1.6
Almeirim	6	9.5
Alpiarça	5	7.9
Azambuja	0	0.0
Benavente	6	9.5
Cartaxo	6	9.5
Chamusca	2	3.2
Coruche	6	9.5
Ferreira do Zêzere	1	1.6
Golegã	1	1.6
Rio Maior	6	9.5
Salvaterra de Magos	6	9.5
Santarém	14	22.2
Tomar	1	1.6
Torres Novas	2	3.2
Sub-região de sede:		
Lezíria do Tejo	59	93.7
Médio Tejo	4	6.3

Fonte: Questionário (anexo XIV). Parte I.

Tabela XX-20: Caracterização do perfil da região em termos de atração do investimento na produção e transformação.

Variável	n	%
Espírito de iniciativa empresarial		
Nada atrativo	4	3.6
Pouco atrativo	28	25.5
Razoavelmente atrativo	50	45.5
Muito atrativo	23	20.9
Totalmente atrativo	3	2.7
Proatividade das entidades públicas		
Nada atrativo	19	17.3
Pouco atrativo	56	50.9
Razoavelmente atrativo	33	30.0
Muito atrativo	2	1.8
Totalmente atrativo	-	0.0
Facilidade de negociação com parceiros locais		
Nada atrativo	8	7.3
Pouco atrativo	25	22.7
Razoavelmente atrativo	66	60.0
Muito atrativo	5	4.5
Totalmente atrativo	6	5.5
Base local de Saber-Fazer		
Nada atrativo	2	1.8
Pouco atrativo	27	24.5
Razoavelmente atrativo	55	50.0
Muito atrativo	22	20.0
Totalmente atrativo	3	2.7

Fonte: Questionário (anexo XIV). Pergunta 47.

Tabela XX-21: Estatísticas de tendência central e dispersão relativas à inovação.

Dimensões	\bar{X}	Med	s	X_{\min}	X_{\max}
Inovação de produto	44.63	54.55	31.41	0.00	90.91
Inovação de processo	51.26	53.85	24.20	0.00	92.31
Inovação organizacional	58.64	66.67	32.85	0.00	100.0
Inovação de marketing	38.38	44.44	34.38	0.00	100.0
Investimento em atividades relacionadas com inovação	39.59	38.75	20.66	2.50	92.50
Inovação global	46.50	45.96	21.62	2.72	86.69

Fonte: Base de dados construída a partir da metodologia definida no Subcapítulo 6.7.

Tabela XX-22: Estatísticas de tendência central e dispersão para os fatores de natureza territorial.

Fatores / Dimensões	\bar{X}	Med	s	X_{\min}	X_{\max}
Acessibilidade (A111)	66.25	62.50	19.93	12.50	100.0
Conectividade (A112)	55.91	60.00	17.73	0.00	90.00
Localização geográfica (A113)	31.27	20.00	23.85	0.00	100.0
Dotação em recursos humanos (A114)	44.43	50.00	17.97	0.00	87.50
Economias de urbanização (A115)	42.16	37.50	19.81	0.00	75.00
Economias de “metropolização” (A116)	38.18	50.00	27.24	0.00	100.0
Estruturais específicos da região (A11)	46.34	46.25	11.55	14.17	76.25
Base científica e tecnológica (A211)	27.12	16.67	23.85	0.00	91.67
Centros de formação profissional (A212)	35.91	25.00	33.78	0.00	100.0
Parcerias com agentes do sector (A213)	35.03	30.00	22.97	0.00	96.67
Actuação do governo local (A214)	30.51	33.33	18.64	0.00	66.67
Colaboração das instituições financeiras (A215)	46.93	50.00	31.32	0.00	100.0
Mercado local de trabalho (A216)	43.86	41.67	18.12	0.00	75.00
Institucionais específicos à região (A21)	36.40	35.09	16.31	6.02	74.86

Base científica e tecnológica (A221)	26.52	20.83	23.95	0.00	91.67
Centros de formação profissional (A222)	28.86	25.00	28.17	0.00	100.0
Parcerias com agentes do sector (A223)	32.61	30.00	22.92	0.00	96.67
Actuação da Administração Pública (A224)	24.21	22.73	17.81	0.00	90.91
Colaboração das instituições financeiras (A225)	42.16	50.00	29.42	0.00	100.0
Institucionais externos à região (A22)	30.67	29.86	15.89	0.00	83.68
Institucionais (global) (A2)	33.54	31.98	15.81	3.01	79.27

Fonte: Aplicação da metodologia definida no Subcapítulo 6.7.

Tabela XX-23: Estatísticas de tendência central e dispersão referentes aos fatores de natureza empresarial

Fatores	\bar{X}	Med	s	X_{\min}	X_{\max}
Grau de concorrência no seio do 'cluster' (B11)	60.00	57.14	14.84	28.57	100.00
Capital relacional/social (B12)	57.64	60.00	17.92	20.00	100.00
Interacção (B13)	29.25	27.59	17.57	0.00	86.21
Reserva de conhecimento tácito (B14)	48.86	50.00	20.43	0.00	100.00
Empreendedorismo local (B15)	47.50	50.00	22.19	0.00	100.00
Externos à empresa/Específicos à indústria (B1)	48.65	48.17	10.72	25.33	87.53
Monitoria do mercado (B21)	50.00	50.00	38.31	0.00	100.00
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	36.49	35.71	15.16	14.29	92.86
Dotação de capital humano (B23)	42.17	46.15	23.48	0.00	84.62
Internacionalização (B24)	12.73	0.00	18.61	0.00	83.33
Específicos à empresa (B2)	35.35	34.16	16.91	5.36	79.35

Fonte: Base de dados construída a partir da metodologia definida no subcapítulo 6.7.

Tabela XX-24: Correlação da inovação com a antiguidade.

Dimensão	Antiguidade	
	r_s	p
Inovação de produto	-0.09	0.353
Inovação de processo	-0.22	0.020
Inovação organizacional	-0.15	0.120
Inovação de marketing	+0.04	0.713
Investimento em atividades relacionadas com inovação	-0.10	0.317
Inovação global	-0.10	0.324

Tabela XX-25: Comportamento do desempenho em inovação conforme a dependência do mercado de venda regional ou local.

Dimensão da inovação	Dependência regional	N	\bar{X}	Med	z	p
Inovação de produto	Não	82	47.89	63.64	-1.446	0.148
	Sim	28	35.06	22.73		
Inovação de processo	Não	82	52.35	53.85	-0.952	0.341
	Sim	28	48.08	53.85		
Inovação organizacional	Não	82	59.35	66.67	-0.687	0.492
	Sim	28	56.55	66.67		
Inovação de marketing	Não	82	43.50	55.56	-2.765	0.006
	Sim	28	23.41	0.00		
Investimento em atividades relacionadas com inovação	Não	82	41.46	41.25	-1.714	0.087
	Sim	28	34.11	27.50		
Inovação global	Não	82	48.91	49.26	-2.089	0.037
	Sim	28	39.44	34.65		

Tabela XX-26: Caracterização das empresas com dependência regional (ou local) dos mercados de venda.

Variável	n	%
Antiguidade (em anos, reportada a 2010):		
< 20	16	57.0
20 – 29	8	28.6
30 – 39	2	7.1
40 – 49	0	0.0
50 – 59	1	3.6
60 – 69	0	0.0
≥ 70	1	3.6
N = 28 \bar{X} = 16 Med = 13 s = 9.4 X_{\min} = 2 X_{\max} = 35		
Categoria em termos de fileira agroalimentar:		
Fornecedor	1	3.6
Produtor	18	64.3
Organização/Agrupamento de produtores	5	17.9
Agro-indústria	1	3.6
Agroalimentar	0	0.0
Cooperativa agrícola	2	7.1
Adega cooperativa	0	0.0
Associação de produtores	1	3.6
Concelho de sede:		
Abrantes	1	3.6
Almeirim	5	17.9
Alpiarça	0	0.0
Azambuja	0	0.0
Benavente	1	3.6
Cartaxo	2	7.1
Chamusca	2	7.1
Coruche	3	10.7
Ferreira do Zêzere	0	0.0
Golegã	1	3.6
Rio Maior	3	10.7
Salvaterra de Magos	2	7.1
Santarém	6	21.4
Tomar	0	0.0
Torres Novas	2	7.1
Sub-região de sede:		
Lezíria do Tejo	25	89.3
Médio Tejo	3	10.7

Fonte: Questionário (anexo XIV), Parte I.

Nota: Seleção apenas das unidades observadas que vendem exclusivamente para o Vale do Tejo.

Tabela XX-27: Comportamento da inovação conforme a dimensão da empresa.

Tipo de inovação Dimensão da empresa	N	\bar{X}	Med	χ^2	p
Inovação de produto					
Microempresa	54	36.36	36.36	9.036	0.011
Pequena empresa	41	46.78	63.64		
Média/grande empresa	15	67.88	72.73		
Inovação de processo					
Microempresa	54	45.00	46.15	12.491	0.002
Pequena empresa	41	54.78	61.54		
Média/grande empresa	15	66.15	69.23		
Inovação organizacional					
Microempresa	54	54.72	66.67	2.893	0.235
Pequena empresa	41	62.20	66.67		
Média/grande empresa	15	65.56	83.33		
Inovação de marketing					
Microempresa	54	24.53	11.11	18.214	<0.001

Pequena empresa	41	47.43	55.56		
Média/grande empresa	15	61.48	66.67		
Investimento em atividades relacionadas com inovação					
Microempresa	54	32.55	30.00	12.703	0.002
Pequena empresa	41	45.79	47.50		
Média/grande empresa	15	48.50	52.50		
Inovação global					
Microempresa	54	38.63	39.32	16.959	<0.001
Pequena empresa	41	51.40	56.57		
Média/grande empresa	15	61.91	66.96		

Tabela XX-28: Repartição das unidades inquiridas por categoria na fileira e por dimensão.

Categoria/Dimensão	Microempresas		Pequenas empresas		Médias empresas		Grandes empresas		Total
<i>Fornecedores</i>	1	1,9%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1
<i>Produtores</i>	34	63,0%	23	56,1%	5	41,7%	0	0,0%	62
<i>Organizações de Produtores</i>	12	22,2%	4	9,8%	0	0,0%	0	0,0%	16
<i>Cooperativas Agrícolas</i>	3	5,6%	2	4,9%	0	0,0%	0	0,0%	5
<i>Adegas cooperativas</i>	1	1,9%	4	9,8%		0,0%		0,0%	5
<i>Agroindústrias</i>	2	3,7%	8	19,5%	4	33,3%	3	100,0%	17
<i>Agroalimentares</i>	0	0,0%	0	0,0%	3	25,0%	0	0,0%	3
<i>Associação de produtores</i>	1	1,9%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1
Total	54	100%	42	100%	12	100%	3	100%	110

Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito. As percentagens referem-se à repartição de cada dimensão por categoria.

Tabela XX-29: Comportamento da inovação conforme a categoria da empresa na fileira agroalimentar.

Dimensão de inovação Categoria da empresa	N	\bar{X}	Med	χ^2	p
Inovação de produto					
Produtor	62	40.18	50.00		
Organização/Agrupamento de produtores	16	36.93	45.45	8.774	0.032
Agro-indústria/Agroalimentar	20	63.18	63.64		
Cooperativa agrícola/Adega cooperativa	10	48.18	59.09		
Inovação de processo					
Produtor	62	48.01	50.00		
Organização/Agrupamento de produtores	16	48.08	53.85	9.544	0.023
Agro-indústria/Agroalimentar	20	65.38	69.23		
Cooperativa agrícola/Adega cooperativa	10	46.15	50.00		
Inovação organizacional					
Produtor	62	51.08	66.67		
Organização/Agrupamento de produtores	16	67.71	66.67	6.074	0.108
Agro-indústria/Agroalimentar	20	68.33	83.33		
Cooperativa agrícola/Adega cooperativa	10	68.33	75.00		
Inovação de marketing					
Produtor	62	33.69	22.22		
Organização/Agrupamento de produtores	16	28.47	11.11	8.064	0.045
Agro-indústria/Agroalimentar	20	56.11	66.67		
Cooperativa agrícola/Adega cooperativa	10	42.22	61.11		

Dimensão de inovação Categoria da empresa	N	\bar{X}	Med	χ^2	p
Investimento em atividades relacionadas com inovação					
Produtor	62	35.97	35.00	8.134	0.043
Organização/Agrupamento de produtores	16	40.63	36.25		
Agro-indústria/Agroalimentar	20	50.37	55.00		
Cooperativa agrícola/Adega cooperativa	10	37.75	38.75		
Inovação global					
Produtor	62	41.79	39.65	11.869	0.008
Organização/Agrupamento de produtores	16	44.36	44.19		
Agro-indústria/Agroalimentar	20	60.67	66.91		
Cooperativa agrícola/Adega cooperativa	10	48.53	55.49		

Fonte: Base de dados construída a partir do inquérito.

Tabela XX-30: Comportamento da inovação nas empresas pertencentes ao “cluster” Agro-industrial do Ribatejo” (Animaforum/Nersant) face às restantes empresas inquiridas.

Dimensão de inovação	Associado	N	\bar{X}	Med	z	p
Inovação de produto	Não	96	41.47	54.55	-3.032	0.002
	Sim	14	70.45	68.18		
Inovação de processo	Não	96	49.14	53.85	-2.633	0.008
	Sim	14	68.59	69.23		
Inovação organizacional	Não	96	56.80	66.67	-1.442	0.149
	Sim	14	73.61	75.00		
Inovação de marketing	Não	96	35.03	22.22	-2.838	0.005
	Sim	14	65.74	66.67		
Investimento em atividades relacionadas com inovação	Não	96	37.42	36.25	-3.134	0.002
	Sim	14	57.29	57.50		
Inovação global	Não	96	43.97	42.14	-3.605	<0.001
	Sim	14	67.14	70.61		

Tabela XX-31: Comportamento da inovação das empresas conforme a sub-região de localização da sede ou do estabelecimento da empresa.

Dimensão de inovação	Sub-região	N	\bar{X}	Med	z	p
Inovação de produto	LT	97	43.20	54.55	-0.934	0.350
	MT	13	55.24	63.63		
Inovação de processo	LT	97	50.36	53.85	-1.271	0.204
	MT	13	57.99	61.54		
Inovação organizacional	LT	97	59.79	66.67	-0.663	0.507
	MT	13	50.00	50.00		
Inovação de marketing	LT	97	36.43	22.22	-1.503	0.133
	MT	13	52.99	55.55		
Investimento em atividades relacionadas com inovação	LT	97	38.94	37.50	-0.862	0.389
	MT	13	44.42	50.00		
Inovação global	LT	97	45.75	44.00	-1.273	0.203
	MT	13	52.13	58.36		

Legenda: LT – Lezíria; MT – Médio Tejo.

Tabela XX-32: Correlação da inovação com os fatores estruturais específicos à região

Fatores estruturais	A111		A112		A113		A114	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.08	0.437	-0.02	0.833	-0.01	0.962	+0.13	0.167
Inovação de processo	+0.19	0.051	+0.23	0.015	+0.17	0.083	+0.13	0.166
Inovação organizacional	+0.13	0.192	+0.18	0.059	+0.17	0.085	+0.01	0.905
Inovação de marketing	+0.32	0.001	+0.25	0.007	+0.05	0.593	+0.15	0.116
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.22	0.021	+0.27	0.004	+0.08	0.431	+0.20	0.034
Inovação global	+0.25	0.009	+0.24	0.012	+0.11	0.256	+0.16	0.104

Legenda: A111 – Acessibilidade; A112 – Conectividade; A113 - Localização geográfica; A114 - Dotação em recursos humanos.

Tabela XX-33: Correlação da inovação com os fatores estruturais específicos à região (conclusão).

Fatores estruturais	A115		A116		A1	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.13	0.179	+0.18	0.055	+0.13	0.184
Inovação de processo	+0.08	0.438	+0.12	0.198	+0.24	0.012
Inovação organizacional	+0.11	0.268	+0.10	0.322	+0.20	0.035
Inovação de marketing	-0.01	0.992	-0.01	0.882	+0.16	0.089
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.05	0.631	+0.04	0.692	+0.20	0.040
Inovação global	+0.09	0.360	+0.12	0.215	+0.24	0.011

Legenda: A115 - Economias de urbanização; A116 - Economias de “metropolização”; A1 – Estruturais específicos da região

Tabela XX-34: Correlação da inovação com os fatores institucionais específicos à região.

Fatores institucionais	A211		A212		A213		A214	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.27	0.004	+0.12	0.230	+0.22	0.022	+0.37	<0.001
Inovação de processo	+0.29	0.002	+0.26	0.007	+0.29	0.003	+0.38	<0.001
Inovação organizacional	+0.38	<0.001	+0.18	0.059	+0.27	0.004	+0.24	0.013
Inovação de marketing	+0.16	0.088	+0.18	0.055	+0.13	0.195	+0.35	<0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.32	0.001	+0.12	0.198	+0.15	0.118	+0.38	<0.001
Inovação global	+0.36	<0.001	+0.22	0.021	+0.29	0.003	+0.46	<0.001

Legenda: A211 - Base científica e tecnológica; A212 - Centros de formação profissional; A213 - Parcerias locais com agentes do sector; A214 - Atuação do governo local

Tabela XX-35: Correlação da inovação com os fatores institucionais específicos à região (conclusão).

Fatores institucionais	A215		A216		A21	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.18	0.061	+0.11	0.259	+0.29	0.002
Inovação de processo	+0.25	0.009	+0.33	<0.001	+0.44	<0.001
Inovação organizacional	+0.23	0.015	+0.31	0.001	+0.40	<0.001
Inovação de marketing	+0.20	0.040	+0.27	0.005	+0.31	0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.25	0.007	+0.25	0.008	+0.36	<0.001
Inovação global	+0.28	0.003	+0.33	<0.001	+0.47	<0.001

Legenda: A215 - Colaboração das instituições financeiras da região; A216 - Mercado local de trabalho; A21 - Institucionais específicos à região.

Tabela XX-36: Correlação da inovação com os fatores institucionais externos à região.

Fatores institucionais Dimensão de inovação	A221		A222		A223		A224	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.28	0.003	+0.14	0.137	+0.26	0.007	+0.36	<0.001
Inovação de processo	+0.30	0.002	+0.27	0.004	+0.30	0.002	+0.23	0.017
Inovação organizacional	+0.33	0.001	+0.20	0.035	+0.30	0.001	+0.22	0.020
Inovação de marketing	+0.13	0.188	+0.22	0.022	+0.23	0.017	+0.49	<0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.28	0.003	+0.16	0.090	+0.19	0.042	+0.42	<0.001
Inovação global	+0.33	<0.001	+0.26	0.007	+0.35	<0.001	+0.44	<0.001

Legenda: A221 - Base científica e tecnológica; A222 - Centros de formação profissional; A223 - Parcerias com agentes do sector; A224 - Atuação da Administração pública

Tabela XX-37: Correlação da inovação com os fatores institucionais externos à região (conclusão).

Fatores institucionais Dimensão de inovação	A225		A22		A2	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.21	0.030	+0.36	<0.001	+0.34	<0.001
Inovação de processo	+0.28	0.003	+0.44	<0.001	+0.45	<0.001
Inovação organizacional	+0.25	0.007	+0.42	<0.001	+0.42	<0.001
Inovação de marketing	+0.25	0.009	+0.38	<0.001	+0.34	<0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.30	0.002	+0.41	<0.001	+0.39	<0.001
Inovação global	+0.32	0.001	+0.51	<0.001	+0.50	<0.001

Legenda: A225 - Colaboração das instituições financeiras; A22 - Institucionais externos à região; A2 - Institucionais (global).

Tabela XX-38: Correlação da inovação com os fatores externos à empresa e específicos à indústria.

Fatores externos à empresa Dimensão de inovação	B11		B12		B13	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.07	0.444	+0.07	0.442	+0.12	0.231
Inovação de processo	+0.04	0.651	+0.06	0.534	+0.26	0.007
Inovação organizacional	-0.01	0.954	-0.02	0.865	+0.30	0.002
Inovação de marketing	+0.10	0.281	-0.03	0.792	+0.08	0.393
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.22	0.020	-0.04	0.680	+0.30	0.002
Inovação global	+0.09	0.349	+0.02	0.811	+0.26	0.006

Legenda: B11 - Grau de concorrência no seio do 'cluster'; B12 - Capital relacional/social; B13 - Interação.

Tabela XX-39: Correlação da inovação com os fatores externos à empresa e específicos à indústria (conclusão).

Fatores externos à empresa Dimensão de inovação	B14		B15		B1	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.18	0.063	+0.20	0.039	+0.24	0.012
Inovação de processo	+0.10	0.305	+0.07	0.477	+0.19	0.052
Inovação organizacional	-0.07	0.451	-0.06	0.563	+0.03	0.729
Inovação de marketing	-0.03	0.772	-0.14	0.143	-0.03	0.764
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.15	0.129	-0.02	0.822	+0.19	0.047
Inovação global	+0.08	0.436	+0.01	0.898	+0.15	0.127

Legenda: B14 - Reserva de conhecimento tácito; B15 - Empreendedorismo local; B1 - Externos à empresa/Específicos à indústria.

Tabela XX-40: Correlação da inovação com os fatores específicos à empresa.

Fatores específicos à empresa Dimensão de inovação	B21		B22		B23	
	r _s	p	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.14	0.139	+0.28	0.003	+0.19	0.051
Inovação de processo	+0.27	0.004	+0.47	<0.001	+0.36	<0.001
Inovação organizacional	+0.25	0.010	+0.45	<0.001	+0.40	<0.001
Inovação de marketing	+0.44	<0.001	+0.44	<0.001	+0.45	<0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.26	0.006	+0.50	<0.001	+0.48	<0.001
Inovação global	+0.37	<0.001	+0.55	<0.001	+0.49	<0.001

Legenda: B21 - Monitoria do mercado; B22 - Participação em redes de transferência de Conhecimento; B23 - Dotação de capital humano.

Tabela XX-41: Correlação da inovação com os fatores específicos à empresa (conclusão).

Fatores específicos à empresa Dimensão de inovação	B24		B2	
	r _s	p	r _s	p
Inovação de produto	+0.21	0.030	+0.26	0.006
Inovação de processo	+0.19	0.049	+0.42	<0.001
Inovação organizacional	+0.17	0.071	+0.42	<0.001
Inovação de marketing	+0.44	<0.001	+0.62	<0.001
Investimento em atividades relacionadas com inovação	+0.38	<0.001	+0.53	<0.001
Inovação global	+0.35	<0.001	+0.59	<0.001

Legenda: B24 – Internacionalização; B2 - Específicos à empresa.

Tabela XX-42: Modelos de tendência linear ajustada à inovação global e à inovação de marketing em função da internacionalização.

Variável dependente: <i>Inovação global</i>	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo	
	B	β	t	p		F	p
Constante	41.747	---	17.544	<0.001	0.095	12.436	0.001
Internacionalização	6.223	0.321	3.526	0.001			
Variável dependente: <i>Inovação de marketing</i>	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo	
	B	β	t	p		F	p
Constante	28.652	---	7.878	<0.001	0.164	22.325	<0.001
Internacionalização	12.744	0.414	4.725	<0.001			

Tabela XX-43: Modelos de tendência quadrática ajustada à inovação global à inovação de marketing em função da internacionalização.

Variáveis no modelo: <i>Inovação global</i>	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo	
	B	β	t	p		F	p
Constante	40.267	---	15.995	<0.001	0.11	7.746	<0.001
Internacionalização	12.585	0.650	3.026	0.003			
(Internacionalização) ²	-1.857	-0.362	-1.686	0.095			
Variáveis no modelo: <i>Inovação de marketing</i>	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo	
	B	β	t	p		F	p
Constante	26.675	---	6.911	<0.001	0.173	12.361	<0.001
Internacionalização	21.239	0.690	3.332	0.001			
(Internacionalização) ²	-2.481	-0.304	-1.469	0.145			

Figura B-6: Ajustamento de tendências linear e quadrática aos dados relativos a inovação de marketing versus internacionalização.

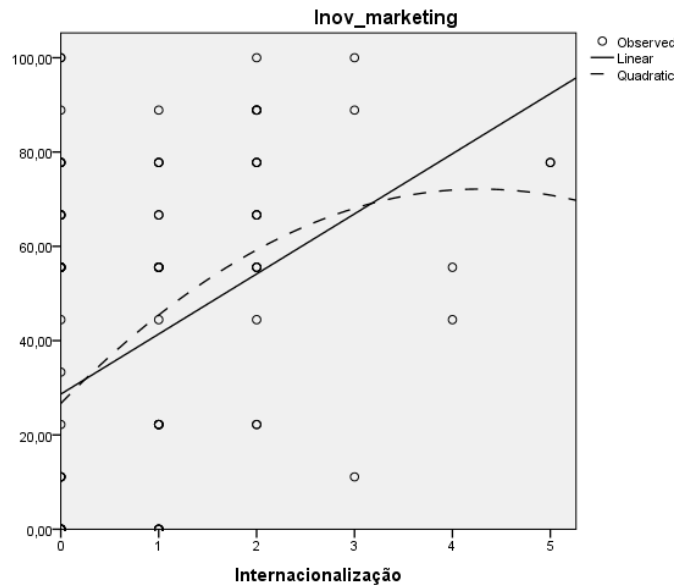


Tabela XX-44: Estudo da regressão da inovação de produto em função dos fatores de natureza territorial e empresarial.

Variáveis no modelo	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo		VIF
	B	β	t	p		F	p	
Constante	11.225	---	1.472	0.144	0.181	13.053	<0.001	---
Actuação do Governo Local (A214)	0.563	0.334	3.713	<0.001				1.077
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	0.445	0.215	2.386	0.019				1.077

Tabela XX-45: Estudo da regressão da inovação de processo em função dos fatores de natureza territorial e empresarial.

Variáveis no modelo	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo		VIF
	B	β	t	p		F	p	
Constante	13.577	---	2.314	0.023	0.289	15.739	<0.001	---
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	0.553	0.346	4.120	<0.001				1.082
Actuação do Governo Local (A214)	0.325	0.251	2.967	0.004				1.093
Colaboração das instituições financeiras (A225)	0.180	0.219	2.672	0.009				1.025

Tabela XX-46: Estudo da regressão da inovação organizacional em função dos fatores de natureza territorial e empresarial.

Variáveis no modelo	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo		VIF
	B	β	t	p		F	p	
Constante	19.921	---	2.487	0.014	0.213	10.83	<0.001	---
Base científica e tecnológica (A211)	0.326	0.236	2.576	0.011				1.167
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	0.557	0.257	2.849	0.005				1.128
Colaboração das instituições financeiras (A225)	0.226	0.203	2.331	0.022				1.047

Tabela XX-47: Estudo da regressão da inovação de marketing em função dos fatores de natureza territorial e empresarial.

Variáveis no modelo	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajust.	Teste do modelo		VIF
	B	β	t	p		F	p	
Constante	-24.652	---	-2.661	0.009	0.455	19.172	<0.001	---
Actuação da Administração Pública (A224)	0.749	0.388	5.096	<0.001				1.161
Dotação de capital humano (B23)	0.439	0.300	3.908	<0.001				1.177
Acessibilidade (A111)	0.336	0.195	2.511	0.014				1.200
Monitoria do mercado (B21)	0.198	0.221	2.806	0.006				1.236
Base científica e tecnológica (A221)	.0.217	-0.151	-2.008	0.047				1.136

Tabela XX-48: Estudo da regressão do investimento em atividades relacionadas com inovação em função dos fatores de natureza territorial e empresarial.

Variáveis no modelo	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo		VIF
	B	β	t	p		F	p	
Constante	-24.846	---	-3.115	0.002	0.512	20.088	<0.001	---
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	0.329	0.242	2.915	0.004				1.536
Colaboração das instituições financeiras (A225)	0.150	0.213	3.103	0.002				1.055
Grau de concorrência no seio do 'cluster' (B11)	0.325	0.234	3.417	0.001				1.046
Dotação de capital humano (B23)	0.224	0.255	3.267	0.001				1.358
Dotação em recursos humanos (A114)	0.236	0.205	2.990	0.003				1.052
Atuação da Administração Pública (A224)	0.275	0.237	3.135	0.002				1.274

Tabela XX-49: Estudo da regressão da *inovação global* em função dos fatores de natureza territorial e empresarial.

Variáveis no modelo	Coeficientes		Testes dos coeficientes		R ² ajustado	Teste do modelo		VIF
	B	β	t	p		F	p	
Constante	3.591	---	0.794	0.429				---
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	0.484	0.339	4.207	<0.001				1.360
Actuação do Governo Local (A214)	0.341	0.294	3.990	<0.001	0.479	26.022	<0.001	1.133
Colaboração das instituições financeiras (A225)	0.181	0.247	3.504	0.001				1.036
Dotação de capital humano (B23)	0.171	0.186	2.270	0.025				1.401

Tabela XX-50: Variáveis predictoras do índice de inovação, por tipo e no global (resumo).

Variável dependente	Inovação de produto	Inovação de processo	Inovação organizacional	Inovação de marketing	Investimento em atividades de inovação	Inovação global
Acessibilidade (A111)	ns	ns	ns	*	ns	ns
Dotação em recursos humanos (A114)	ns	ns	ns	ns	**	ns
Base científica e tecnológica (A211)	ns	ns	*	ns	ns	ns
Atuação do Governo Local (A214)	**	**	ns	ns	ns	**
Base científica e tecnológica (A221)	ns	ns	ns	(-) *	ns	ns
Atuação da Administração Pública (A224)	ns	ns	ns	**	**	ns
Colaboração das instituições financeiras (A225)	ns	**	*	ns	**	**
Grau de concorrência no seio do 'cluster' (B11)	ns	ns	ns	ns	**	ns
Monitorização do mercado (B21)	ns	ns	ns	**	ns	ns
Participação em redes de transferência de conhecimento (B22)	*	**	**	ns	**	**
Dotação de capital humano (B23)	ns	ns	ns	**	**	*

Legenda: ns – Não significativo, ao nível de 5%; * - Significância estatística ao nível de 5%; ** - Significância estatística ao nível de 1%; (-) Estimativa de sinal negativo.

Tabela XX-51: Ocorrência de aprendizagem interativa em casos com inovação.

Existência de inovação (por dimensões)		Aprendizagem por tipo de inovação		
		Não	Sim	Total
Produto	n	14	59	73
	%	12.7	53.6	66.4
Processo	n	14	77	91
	%	12.7	70.0	82.7
Organizacional	n	56	27	83
	%	50.9	24.5	75.5
Marketing	n	44	14	58
	%	40.0	12.7	52.7

Tabela XX-52: Estatísticas e teste de correlação entre a interação e a aprendizagem global.

Estatísticas	Índice de aprendizagem global	Interação (B13)
Número de casos (n)	Válidos	109
	'Missing' ⁵⁰	1
Média	57.24	29.36
Mediana	50	27.59
Desvio-padrão	24.60	17.61
Mínimo	0.00	0.00
Máximo	100.00	86.21
I.C. _{95%} (μ)	(49.42 ; 65.06)	(23.76 ; 34.96)
N = 38	$r_s = 0.426$	p = 0.008

Nota: Os valores desta tabela foram sujeitos à seguinte escala de intervalo: 0 – 20, “muito baixo”; 21 – 40, “baixo”; 41 – 60, “médio”; 61 - 80, “alto”; 81 – 100, “muito alto”; nos termos justificados na Secção 7.3.5. Idêntico procedimento se aplica aos valores que constam da Tabela XX-53.

Tabela XX-53: Estatística descritiva relativa ao índice de sinergias locais e respetivas componentes.

Fatores / Dimensões	\bar{X}	Med	s	X_{\min}	X_{\max}
Estruturais específicos da região (A11)	46.34	46.25	11.55	14.17	76.25
Institucionais específicos à região (A21)	36.40	35.09	16.31	6.02	74.86
Externos à empresa/Específicos à indústria (B1)	48.65	48.17	10.72	25.33	87.53
Específicos à empresa pertencente à fileira agroalimentar (B2)	35.35	34.16	16.91	5.36	79.35
Índice de sinergias locais	41.84	40.55	9.78	18.92	64.70

⁵⁰ Assume-se como 'missing' quando não foi possível obter resposta para um determinado item na unidade inquirida.

Tabela XX-54: Estatísticas relativas às medidas de localização, tendência central e teste de correlação para os índices de inovação local e de sinergias locais.

Estatísticas	Índice de <i>inovação local</i>	Índice de <i>sinergias locais</i>
Média (\bar{X})	46.50	41.84
Mediana (Med)	45.96	40.55
Desvio-padrão (s)	21.62	9.78
I.C. _{.95%} (μ)	(42.46 ; 50.54)	(40.01 ; 43.67)
Mínimo (X_{\min})	2.72	18.92
Máximo (X_{\max})	86.69	64.70
N = 110	$r_s = 0.568^{51}$	p < 0.001

Tabela XX-55: Medidas de localização e tendência central dos índices relativos às funções do meio local.

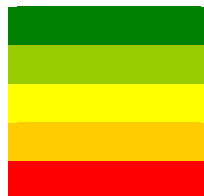
Estatísticas	<i>Rastreio</i>	<i>Sinalização</i>	<i>Transcodificação</i>
N Válidos	110	110	110
Média	32.29	34.47	41.13
Mediana	31.95	32.80	40.26
Desvio padrão	17.30	11,26	12.75
I.C. _{.95%} (μ)	(29.04 ; 35.54)	(32.36 ; 36.59)	(38.73 ; 43.52)
Mínimo	3.45	9.52	11.37
Máximo	86.32	69.05	81.04
Desempenho			

Tabela XX-56: Medidas de localização e tendência central dos índices relativos às funções do meio local (conclusão).

Estatísticas	<i>Seleção</i>	<i>Controlo</i>	<i>Transformação</i>
N Válidos	109	109	109
Missing	1	1	1
Média	35,11	49,90	37,57
Mediana	33,33	49,60	37,44
Desvio padrão	19,28	11,10	12,81
I.C. _{.95%} (μ)	(31.49 ; 38.73)	(47.81 ; 51.98)	(35.17 ; 39.98)
Mínimo	,00	25,99	12,87
Máximo	86,75	74,11	73,48
Desempenho			

Legenda:

81 - 100 "muito alto"
 61 - 80 "alto"
 41 - 60 "médio"
 21 - 40 "baixo"
 0 - 20 "muito baixo"



⁵¹ As correlações não paramétricas relativas a cada uma das dimensões da inovação face ao índice de sinergias locais são as seguintes: *inovação de produto* – 0.335; *inovação de processo* – 0.495; *inovação organizacional* – 0.404; *inovação de marketing* – 0.459; *investimento em atividades de inovação* – 0.498. Todas estas estimativas se revelaram significativas ao nível de 1%.

Tabela XX-57: Estatísticas relativas às medidas de localização, tendência central e teste de correlação entre os índices de investimento em atividades de inovação e de *sinergias externas*.

Estatísticas	Índice de investimento em atividades de inovação	Índice de <i>sinergias externas</i>
Média	39.59	28.19
Mediana	38.75	24.92
Desvio-padrão	20.66	16.17
Mínimo	2.50	0
Máximo	92.50	82.73
I.C. _{.95%} (μ)	(35.72 ; 43.47)	(25.15 ; 31.22)
N = 109	$r_s = 0.321$	p = 0.001

Tabela XX-58: Comportamento do índice de *sinergias locais* por dimensão da empresa.

Estatísticas	n	\bar{X}	Med	χ^2	p
Dimensão da empresa:				0.970	0.616
Microempresa	53	46.81	47.49		
Pequenas empresas	41	48.36	49.32		
Médias e grandes empresas	15	48.46	47.16		

Tabela XX-59: Comportamento do índice de *sinergias externas* por dimensão da empresa.

Estatísticas	n	\bar{X}	Med	χ^2	p
Dimensão da empresa:				2.734	0.255
Microempresa	53	25.42	22.61		
Pequenas empresas	41	30.49	28.90		
Médias e grandes empresas	15	31.71	32.46		

ANEXO XXI. AS CONDIÇÕES DE REALIZAÇÃO E O CONTEÚDO DAS ENTREVISTAS.

A. Autarcas:

I) Condições de realização das entrevistas:

- a) Municípios: Almeirim, Alpiarça, Benavente, Cartaxo, Chamusca, Rio Maior, Salvaterra de Magos e Santarém.
- b) Local: paços do concelho.
- c) Agendamento: por contacto telefónico junto do secretariado de apoio aos Presidentes de Câmara (incluindo um ex-presidente, que chegou a exercer o cargo de governador civil de Santarém), Vereadores e Chefes de Gabinete da Presidência.
- d) Perfil dos entrevistados: autarcas com experiência de 2 mandatos, pelo menos, no seu currículo.
- e) Período de realização: Outubro e Novembro de 2010.
- f) Material de apoio: telemóvel, viatura própria, caneta e bloco de notas, gravador (ocasionalmente, desde que autorizado);
- g) Duração média: 2 horas e meia, sem interrupções.
- h) Privacidade: entrevistas realizadas no gabinete do entrevistado, sem presença de terceiros elementos, sem recolha de imagem. À exceção do caso de Alpiarça, onde a entrevista contou simultaneamente com a presença do Presidente de Câmara e dois vereadores, na sala de reuniões do executivo camarário.

II) Conteúdo da entrevista:

Após a apresentação dos motivos (de natureza estritamente académica) que levaram ao pedido de entrevista, com o compromisso previamente assumido de ser guardado sigilo em relação a declarações de natureza sensível, foram colocadas questões acerca dos instrumentos aplicados pelas autarquias tendo por referência a questão 20 do questionário aplicado aos empresários da fileira agroalimentar (anexo IV).

Os entrevistados foram, então, solicitados a pronunciarem-se sobre diversas dimensões de intervenção do executivo camarário no período relativo ao seu mandato (atual e/ou passado):

1. Instrumentos de captação e fomento de investimento privado postos em prática pelo executivo camarário desde 2000.
 - a. Benefício fiscais concedidos às empresas;
 - b. Apoio à atividade empresarial:

- i. Disponibilização de edifícios ou outras infraestruturas básicas de suporte à atividade empresarial;
 - ii. Infraestruturação de terrenos para acolher atividades económicas, inclusive ligadas à agricultura e agroindústria;
 - iii. Licenciamento de unidades de produção;
 - iv. Conservação de acessos a terrenos agrícolas.
 - c. Ações de marketing local desenvolvidas.
2. Facilitação no acesso das empresas locais a fundos comunitários de apoio à inovação: ações concretas.
3. Interação com outros municípios da região, no âmbito das comunidades intermunicipais e da gestão dos recursos hídricos.
4. Cooperação com organismos da Administração Central, designadamente entidades reguladoras na utilização do território municipal (ordenamento do território).
5. Críticas e sugestões dos autarcas para melhorar a eficiência e a eficácia do poder local no fomento à economia do respetivo território de jurisdição.

As entrevistas decorreram num clima de uma enorme abertura ao diálogo, sem que as questões se fixassem exclusivamente num guião previamente preparado, tendo havido recolha de informação muito rica para se perceber o alcance das medidas de proteção social desenvolvidas pelas autarquias, nomeadamente em concelhos com maior índice de envelhecimento da população – sendo a Chamusca um caso paradigmático.

O facto de a investigação ser também dirigida à atuação dos autarcas facilitou o registo de episódios protagonizados pelos entrevistados nas suas múltiplas relações institucionais, dando a perceber a existência de um “braço de ferro” entre o poder local e as diversas entidades ligadas ao ambiente e ao ordenamento do território.

B. Empresários, dirigentes de organizações de produtores/cooperativas agrícolas e associações de produtores:

- I) Condições de realização das entrevistas:
 - a) Área geográfica: Almeirim, Benavente, Cartaxo, Rio Maior e Santarém.
 - b) Local: sede da unidade empresarial/organização, local da exploração agrícola e sede da Federação dos Agricultores do Distrito de Santarém.

- c) Agendamento: por contacto telefónico da iniciativa do secretariado da Federação, e por visita espontânea à sede da empresa, sozinho ou acompanhado por alguém conhecido da direção da entidade visitada.
- d) Perfil dos entrevistados (em número de entrevistados): empresário agricultor (4), administrador de sociedade agrícola (4), diretor de organização de produtores (1), diretor de federação de organizações de produtores (1), diretor de cooperativa agrícola (2) ou adega cooperativa (2), diretor de fábrica de tomate (1), gerente de uma fábrica de adubos (1), dirigente associativo (1), técnico/a superior da DRAPLVT (2), dirigentes de associações (2).
- e) Período de realização: de Junho a Setembro de 2010, durante o horário profissional.
- f) Material de apoio: telemóvel, viatura própria, computador portátil com ligação à internet sem fios (acesso aos mapas de estradas), caneta e bloco de notas, gravador digital (ocasionalmente, desde que autorizado);
- g) Duração média: 1-2 horas, frequentemente interrompidas por telefonemas atendidos pelos entrevistados por motivos urgentes.
- h) Privacidade: entrevistas realizadas “à porta fechada”, sem presença de terceiros elementos, sem recolha de imagem.

II) Conteúdo da entrevista:

Foram colocadas inicialmente questões previamente preparadas com o intuito de conhecer aspetos concretos de natureza organizacional específicos às atividades envolvidas no estudo e as condições estruturais e institucionais que as enquadram. O teor estritamente académico da investigação foi previamente comunicado a todos os entrevistados, tendo estes registado o seu agrado pela escolha do objeto estudo desta investigação – apontando, ao mesmo tempo, a falta de ligação entre o universo académico e os empresários agricultores.

As perguntas foram dirigidas em termos semiestruturados, de acordo com o perfil do entrevistado. No caso dos empresários e dirigentes de empresas dedicadas a atividades agrícolas as questões foram direcionadas nos seguintes termos exemplificativos:

- i) Sabendo que a inovação se prende com alterações significativas em domínios com técnicas de irrigação, sementeira, colheitas...ou estabelecimento de novos acordos com novos clientes ou fornecedores, pode [título académico se existir] + [nome e apelido]

enunciar exemplos concretos, e em que anos se possível, tiveram lugar essas alterações?

- ii) Procurou algum tipo de apoio? [Se sim] Que instituição ou organização o ajudou a concretizar esse projeto? Que dificuldades se lhe depararam na obtenção desse apoio? Quem o apoiou na preparação e candidatura ao projeto?
- iii) Na sua opinião, [mencionar o nome mais conveniente para o entrevistado, precedido título académico se existir] que ajuda tem sido dada pelas entidades públicas em prol do desenvolvimento do seu setor?
- iv) Como é que [idem] vê a região do Ribatejo em termos de desenvolvimento da sua área de negócio? [Nota: A Lezíria do Tejo é entendida pelo cidadão comum numa perspetiva diferente da utilizada no presente documento]

Várias outras questões foram surgindo de forma espontânea no decorrer das entrevistas, de acordo com as histórias, os episódios e as peripécias vividas pelos empresários do ramo no seu dia-a-dia, enfrentando uma complexa máquina burocrática na qual assentam os diversos eixos do ProDer, dando azo a que surjam empresas especializadas na conceção dos respetivos projetos de candidatura. Desse manancial de informação resultou um claro amadurecimento do rumo a dar à investigação aplicada, nos termos referidos no subcapítulo 4.2.

Relativamente aos restantes entrevistados, existiu a preocupação de conhecer em concreto a missão e os objetivos das respetivas organizações, bem como a sua função específica e o seu lugar na hierarquia das mesmas para se avaliar o seu grau de autoridade em termos de organograma e a sua capacidade cognitiva para responderem cabalmente às questões colocadas na entrevista e no questionário de suporte ao inquérito.

Tabela XXI-1: Evidência recolhida no decorrer das visitas realizadas às unidades de produção da fileira agroalimentar do Vale do Tejo.

<i>Empresas</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>G</i>	<i>H</i>	<i>I</i>	<i>J</i>
1. Antiguidade (em anos, reportada a 2010)	5	8	5	5	15	52	24	18	13	21
2. Concelho (sede social)	Almeirim	Santarém	Santarém	Almeirim	Almeirim	Almeirim	Almeirim	Alpiarça	S. Magos	S. Magos
3. Pessoal (número de efectivos)	5	28	40	8	7	55	18	20	4	40
4. Tipo de empresa (por dimensão)	Micro	Pequena	Pequena	Micro	Micro	Média	Pequena	Pequena	Micro	Pequena
5. Atividade Principal	Atividades dos serviços relacionados com a agricultura	Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos	Comércio por grosso de fruta e de produtos hortícolas, excepto batata	Cultura de materiais de propagação vegetativa	Outras culturas temporárias, n.e.	Viticultura	Viticultura	Agricultura e produção animal combinadas	Outras culturas temporárias, n.e.	Produção de vinhos comuns e licorosos
6. Tipo de agente	Cooperativa agrícola	Produtor	Organização de produtores	Produtor	Produtor	Vitivinicultor	Vitivinicultor	Produtor	Produtor	Vitivinicultor
7. Mercados principais (por zonas)	Regional, Grande Lisboa, nacional e União Europeia	Regional	Grande Lisboa, Nacional, União Europeia/EFTA	Regional	Regional	Nacional, UE/EFTA, PALOP, América Latina e do Norte, China	Regional, Grande Lisboa, Nacional, UE/EFTA, PALOP, China	Nacional, UE/EFTA, PALOP, América Latina e do Norte, China	Regional	Nacional, UE/EFTA, EUA
8. Dependência regional (mercado exclusivamente regional)	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não
9. Internacionalização (presença em mercados externos)	Sim	Não	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Sim
10. Inovação (nº tipos):	2	4	4	3	3	4	4	4	3	4
10.1. Produto	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
10.1.1. Promotor	..	Outra	Outra	n.a.	Outra	Cooperação	Cooperação	Cooperação	Outra	Outra
10.2. Processo	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
10.2.1. Promotor	Própria	Própria	Própria	Própria	Outra	Cooperação	Cooperação	Cooperação	Cooperação	Própria

<i>Empresas</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>G</i>	<i>H</i>	<i>I</i>	<i>J</i>
10.3. Organizacional	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
10.3.1. Promotor	Própria	Própria	Própria	Própria	Outra	Cooperação	Cooperação	..	Outra	Outra
10.4. Marketing	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Sim
10.4.1. Promotor	..	Própria	Própria	Própria	..	Cooperação	Própria	Cooperação	..	Outra
11. Recurso ao ProDer	..	Sim	Sim	Sim
12. Portal eletrónico (canal promocional)	Não	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Sim
13. Tipo de distribuição	Contratos com agroindústrias e grande distribuição. Venda direta ao público (a retalho) no local da sede	Contrato de fornecimento exclusivo com uma organização de produtores	Contrato com grande distribuição. Acordos com distribuidores independentes no exterior	Venda por grosso e a retalho, com distribuição própria	Contratos com agroindústria, grande distribuição e em menor grau com cooperativas agrícolas	Contratos com distribuidores locais, em Portugal e no exterior	Contratos com distribuidores locais, em Portugal e no exterior	Contratos com distribuidores locais, em Portugal e no exterior	Contrato de fornecimento exclusivo com uma organização de produtores	Contratos com distribuidores locais, em Portugal e no exterior
14. Marca e embalagem	Não tem marca própria mas possui linha de embalagem	Não tem marca própria, nem linha de embalagem	Tem marca própria e possui linha de embalagem	Não tem marca própria mas possui linha de embalagem	Não tem marca própria, nem linha de embalagem	Tem marca própria de vinhos, com linha de enchimento e embalagem	Tem marca própria de vinhos, com linha de enchimento e embalagem	Tem marca própria de vinhos, com linha de enchimento e embalagem	Não tem marca própria, nem linha de embalagem	Tem marca própria de vinhos, com linha de enchimento e embalagem

Fonte: Elaboração própria, por recolha de informação através de entrevistas semiestruturadas e análise de dados recolhidos por inquérito.

